Küresel araştırmacı gazetecilik raporu: VFS'nin vize imparatorluğunda kâr, baskı ve usulsüzlük ağı

Lighthouse Reports öncülüğünde, Kısa Dalga'nın da aralarında bulunduğu 12 ülkeden 14 medya kuruluşunun ortak çalışmasıyla yürütülen araştırma, dünya genelinde vize hizmetlerinde neredeyse tekel konumuna gelen VFS Global'in başvuru sahiplerini pahalı "isteğe bağlı ek hizmetlere" yönlendirdiğini, randevu ve özel ayrıcalıklı hizmetlerin fiilen zorunluymuş gibi sunulduğunu, kişisel verilerin korunmasında ciddi açıklar bulunduğunu ve rüşvet iddialarının birçok ülkeye yayıldığını ortaya çıkardı.

28/05/2026 03:40 · 18 dk okuma

Kısa Dalga - Dünyanın birçok ülkesinde vize almak isteyen milyonlarca kişi artık doğrudan konsoloslukların kapısını çalmıyor. Başvurular, devletlerin yetkilendirdiği dış hizmet sağlayıcılar aracılığıyla yürütülüyor. Bu sistemin merkezinde ise dünya çapında vize hizmetlerinde neredeyse tekel gücüne ulaşan VFS Global yer alıyor.

Lighthouse Reports öncülüğünde, 12 ülkeden 14 medya kuruluşunun iş birliğiyle yürütülen küresel araştırma, bu dev vize aracılık sisteminin yalnızca bürokratik bir kolaylık mekanizması olmadığını gösteriyor. Dosyaya göre VFS, başvuru sahiplerinin çoğu zaman ihtiyaç duymadığı ek hizmetlerden yüksek gelir elde ediyor; bazı ülkelerde bu hizmetler isteğe bağlı olmaktan çıkarılıp başvurunun fiilî bir parçasıymış gibi sunuluyor; randevu sistemleri, özel ayrıcalıklı salonlar, kısa mesaj bildirimleri, kurye, belge tarama ve çıktı alma hizmetleri başvuru sahipleri için görünmez bir ek faturaya dönüşüyor.

LIGHTHOUSE REPORTS

Araştırma, Lighthouse Reports tarafından yönetildi ve Indian Express, Radio France International, Actualité, Der Spiegel, Twala, Maison des Reporters, Initium Media, Le

Monde, Kısa Dalga, News24, The Nation Nigeria, The Nation Kenya, Carri Bloom ve Politico'nun aralarında bulunduğu 14 medya ortağıyla hazırlandı.

Araştırmada Lighthouse Reports'tan Margot Gibbs, May Bulman, Maud Jullien, Tomas Statius, Charles Boutaud, Sarasvati Nagesh Thupadolla, Ruben Nyanguila ve Klaas van Dijken yer aldı. Dosyaya ayrıca Ruben Nyanguila, Sidy Yansané, Azil Momar Lo, Jean-Baptiste Léni, Lyas Hallas, Jéremie Baruch, Gong Jue, Ngina Kirori, Andrew Thompson, Sandeep K Singh, Nirbhay Thakur, Ritu Sarin, Steffen Ludke, Almut Cieschinger, Serafin Reiber, Innocent Duru, Kemal Göktaş, Canan Coşkun ve Şebnem Arsu katkı verdi. Araştırmanın Türkiye ayağını ise Kısa Dalga muhabiri Canan Coşkun hazırladı.

> *Araştırmanın özeti*
> *Uluslararası araştırmacı gazetecilik çalışmasında ulaşılan sonuçlar özetle şöyle:*
>
> - *Vize başvuru sahipleri ihtiyaç duymadıkları ek hizmetleri satın almaya yönlendiriliyor.*
> - *Kısa mesaj, kurye, çıktı, tarama ve premium (özel) salon hizmetleri bazı ülkelerde fiilen zorunluymuş gibi sunuluyor.*
> - *Bazı çalışanlar, başvuru sahiplerine "daha fazla öderseniz vize alırsınız" algısı yaratmakla suçlanıyor.*
> - *VFS personeline ek hizmet satışı için hedef ve komisyon sisteminin uygulandığı belirtiliyor.*

- *Eski çalışanlar, Trump'a yakın ABD'li bir iş insanının kontrolündeki Blackstone'un şirkete yatırım yapmasının ardından satış baskısının arttığını anlattı.*
- *Gişelerde toplam ücretin içine ek hizmetler dahil edilerek başvuru sahiplerinin fark etmeden ödeme yaptığı aktarılıyor.*
- *Premium ya da özel salon hizmetleri bazı yerlerde "daha hızlı randevu veya işlem imkânı" gibi sunuluyor.*
- *Bazı ülkelerde vize randevularının usulsüz biçimde satıldığı ve aracıların devreye girdiği iddia ediliyor.*
- *VFS'nin bazı rüşvet vakalarını sözleşme yaptığı devletlere bildirmediği ileri sürülüyor.*
- *Kişisel verilerin güvenli saklanması, zamanında silinmesi ve şifrelenmesi konusunda ihlaller tespit edildi. Slovakya veri ihlali nedeniyle VFS'ye 5 bin euro ceza verdi.*
- *Pasaport ve belgelerin kaybedilmesi, yanlış ücret alınması ve yetersiz personel eğitimi raporlara yansıdı.*
- *Botlar ve dış acenteler aracılığıyla randevuların bloke edildiği ve sonradan satıldığı belirtiliyor.*
- *Avrupa Birliği raporları, VFS'nin hizmet kalitesi sorunlarını kalıcı biçimde gidermekte başarısız olduğunu gösteriyor.*
- *Devletler VFS ile yaptıkları sözleşmelerin ihlali sayılabilecek uygulamalara rağmen çoğu zaman VFS'ye yaptırım uygulamaktan kaçınıyor.*

VFS'nin vize imparatorluğu

VFS Global, devletler adına vize başvurularını kabul eden, başvuru merkezlerini işleten ve milyonlarca kişinin konsolosluklara erişiminde ara kapı haline gelen en büyük hizmet sağlayıcı konumunda. Araştırma, bu sistemin birçok ülkede başvuru sahipleri açısından daha hızlı ve kolay bir kamu hizmeti olmaktan çok, ek ücretler, satış baskısı ve denetim eksiklikleriyle işleyen bir ticari modele dönüştüğünü ortaya koyuyor.

Dosyanın ana bulgularına göre VFS Global, seyahat edebilmek için vize başvurusunda bulunanların maliyetini artırarak, başvuru sahiplerinin kişisel verilerini tehlikeye atarak ve onları yolsuzluk ve rüşvet riskine maruz bırakarak büyük kâr elde ediyor.

Araştırmaya göre şirket, özellikle başvuru sahiplerini ihtiyaç duymadıkları pahalı ek hizmetleri satın almaya yönlendiriyor ve bu hizmetleri satın almalarının vizelerini garanti altına alacağı izlenimini yaratıyor.

Blackstone sonrası kâr arttı, satış baskısı iddiası büyüdü

VFS'nin Lüksemburg'da sunduğu hesaplara göre şirketin gelirleri ve kârları son yıllarda, vize başvurularındaki artışla açıklanamayacak ölçüde yükseldi. Dosyadaki verilere göre 2017 ile 2024 arasında VFS'nin faaliyet kârları 39 milyon euro seviyelerinden 172 milyon euroya çıkarak 4 kattan fazla arttı.Şirketin gelirleri 2'ye katlanırken, ana işi olan vize işleme faaliyeti yalnızca yüzde 15 arttı.

Finansal tablolara göre başvuru başına gelir son 7 yılda yüzde 83 oranında yükseldi. VFS ise finansal tablolarında bu büyümeyi sürekli olarak **"yüksek marjlı"** diye nitelediği katma değerli, yani **"isteğe bağlı ek hizmetlerin"** satışına bağlıyor.

2022'de, Trump'ın finansörü Stephen Schwarzman'ın çoğunluk hissesine sahip olduğu özel sermaye şirketi Blackstone, şirketin yüzde 75 hissesini 1,87 milyar dolara satın aldı.

2020 ve 2021'in pandemi yılları dışarıda bırakıldığında, Blackstone'un şirkete girişinden sonra VFS'nin başvuru başına geliri yüzde 41 arttı. Şirketin ana operasyonel kârlılığı da pandemi öncesi seviyelere kıyasla yüzde 25 oranında arttı.

Kenya'daki iki eski çalışan, Blackstone'un girişinden sonra ek hizmet satma baskısının arttığını söyledi. Bu değişiklikler arasında ek hizmet satışlarının haftalık olarak raporlanması ve merkez ofisten satış hedeflerinin daha sıkı takip edilmesi de vardı. Eski çalışanlardan biri, ekiplerin satış hedeflerinde "geride kalırsa" bunun yıl sonundaki değerlendirmelerini etkileyeceğini söyledi.

Artan kârlılık yatırımcılara da büyük getiri sağladı. Blackstone, 2024'te yüzde 19 hisseyi 950 milyon dolar karşılığında Temasek'e satarak 475 milyon dolar kâr elde etti. 2025'te Blackstone fonları VFS'nin yüzde 2'sini Dubai şirketi VFS Vertex Free Zone'a sattı. Bu satıştan kısa süre sonra Dubai Başbakanı Şeyh Mohammed al Makhtoum'un şirketi Dubai Holding, VFS'nin sahibi olarak kaydedildi.

VFS ise “Blackstone’un yatırımından sonra isteğe bağlı ek hizmet satışlarına daha fazla vurgu yapıldığını ileri sürmek temelsizdir” yanıtını verdi.

> ### *71 ülkenin vize işlerini yürütüyor: VFS Global şirketinin yapısı*
>
> *VFS Global, internet sitesinde şirketin yapısı ve faaliyetleri şöyle anlatılıyor:*
> *"Teknoloji geliştirme, benimseme ve entegrasyonuna sorumlu bir yaklaşımla yaklaşan şirket, 71 hükümete güvenilir bir ortak olarak hizmet verirken etik uygulamalara ve sürdürülebilirliğe öncelik vermektedir. 168 ülkede 4105 Uygulama Merkezi işleten VFS Global, 2001 yılından bu yana 542,42 milyondan fazla işlemi ve 2007 yılından bu yana 231,62 milyondan fazla biyometrik kaydı verimli bir şekilde işlemiştir.*
> *Merkezi Zürih ve Dubai'de bulunan VFS Global'in çoğunluk hissesi, dünyanın en büyük alternatif varlık yöneticisi Blackstone'a aittir; azınlık hissedarları arasında İsviçre merkezli Kuoni ve Hugentobler Vakfı, Singapur merkezli Temasek ve BAE merkezli Dubai Holdings bulunmaktadır."*

Gişede başlayan yöntem: “Kısa mesaj ve teslimat dahil toplam tutar”

VFS’nin eski ve yeni çalışanları, Lighthouse Reports’a bu ürünleri satmaları için üzerlerindeki baskının arttığını,

bunun Amerikan fonunun sermayeye girişinden sonra daha da arttığını ve fonun daha talepkâr hedefler belirlediğini anlattı.

Bir VFS görevlisinin anlattığına göre kullanılan taktikler son derece basit: Gişede başvuru sahibine "kısa mesaj ve teslimat ücretleri dahil toplam tutarı" söylemek. Görevliye göre müşterilerin çoğu farkına varmadan bu ekstra hizmetler için ödeme yapıyor.

"İsteğe bağlı" hizmetler nasıl zorunluluğa dönüşüyor?

Araştırmaya göre VFS personeli, sistematik olarak vize başvuru sahiplerini ihtiyaç duymadıkları **"isteğe bağlı hizmetleri"** satın almaya itiyor ve bazı durumlarda onları yanıltıyor.

İsteğe bağlı ücretli ek hizmet satışı ve komisyon ödemeleri VFS'nin kurumsal politikaları tarafından teşvik ediliyor.

Hindistan'da eski çalışanlar, personelin ek satış konusunda eğitildiğini, ekstra hizmet satışları için teşvik aldığını ve kaç hizmet satacaklarına dair aylık hedefler bulunduğunu anlattı. 2020'de ayrılan eski bir çalışan, bazı başvuru sahiplerinin özel ayrıcalıklı salon hizmetlerini satın almaya **"mecbur bırakıldığını ve kandırıldığını"** söyledi. Bir başka

eski çalışan ise başvuru sahiplerinin bu hizmetleri satın almaları için **“baskı gördüğünü”** belirtti.

Kenya’da iki eski çalışan, masa görevlilerine satışlara göre komisyon ödendiğini ve bunun birçok kişi için müşterilerden kısa mesaj ve kurye gibi ekstra hizmetler karşılığında doğrudan ücret almak anlamına geldiğini söyledi. Kenya’daki iki kaynak ayrıca ek hizmet satma baskısının 2022’de daha da güçlendiğini belirtti. Her iki kaynak da dürüst olmayan satış taktiklerini anlattı.

Senegal’de eski bir çalışan, kısa mesaj güncelleme hizmetinin neredeyse zorunluymuş gibi sunulduğunu söyledi. Aynı çalışan, personel eksikliğine rağmen başvuruları daha hızlı işlemek için bir **“baskı”** olduğunu, bunun yanında **“premium (özel ayrıcalıklı) oda”** gibi ek hizmetleri satmak için de baskı yapıldığını anlattı.

Nijerya’da, Abuja’daki Birleşik Krallık Vize Başvuru Merkezi’nde çalışan mevcut bir VFS çalışanı, ek hizmet satışı için aylık hedefleri olduğunu ve bunların komisyonla ödüllendirildiğini doğruladı. Çalışan, satış için baskı olduğunu ve personelin başvuru sahiplerinin ek hizmet satın almalarını sağlamak için **“ısrarcı”** olmaları gerektiğini söyledi. Aynı çalışana göre personelin çoğunluğu yüklenici statüsünde ve ayda 200 bin Nijerya nairası, yani 125,11 euro kazanıyor. Teşvikler bazen yüklenicilerin taban maaşlarının neredeyse iki katına çıkıyor. Başvuru sahipleri ise bazen ek hizmetlerin isteğe bağlı olduğunu fark etmeden satın alıyor.

VFS’de 15 yıl çalışan ve 2020’de işten çıkarılan eski bir çalışan da aylık ek hizmet satış hedefleri olduğunu ve bazı

personelin müşteriye söylemeden ek hizmet eklediğini anlattı. Ona göre bunun önemli nedenlerinden biri VFS'nin personele iyi ödeme yapmamasıydı. Kendisine ayda 100 sterlin ödendiğini, bazı çalışanların ise bunun yarısını aldığını söyledi. Bu durumu **"son derece sömürücü, bunu herkes biliyor"** sözleriyle anlattı.

İki Avrupa Birliği belgesi de VFS personel ücretlerinin düşük olduğunu kaydediyor. Dubai'deki VFS üst düzey yöneticileri ise personele **"performans ve gelire katkı"** temelinde ek maaş biçiminde teşvik verildiğini doğruladılar.

Avrupa Birliği raporları: Premium hizmetler vize garantisi gibi sunuluyor

Avrupa Birliği üyesi devletlerden ve Avrupa Birliği Komisyonu'ndan gelen teftiş raporları da VFS'nin ek (katma değerli) hizmet satışıyla ilgili sorunları tespit ediyor.

Çek Cumhuriyeti'nin 2024'te Avrupa Birliği Komisyonu'na gönderdiği bir rapor, VFS'nin **"ek hizmetlerini tanıtmak**

için aşırı baskı” uyguladığını, bunun da sıklıkla başvuru sahiplerinin bu hizmetlerininanmalarına yol açtığını belirtiyor. **“kendilerine vize verilmesini garanti edeceğine”**

2023 tarihli bir başka Çek Cumhuriyeti raporu ise dış hizmet sağlayıcılarının **“son derece iş odaklı yaklaşımı”** nedeniyle başvuru sahiplerine sürekli ve bazen ısrarlı biçimde birçok ek hizmet sunma eğiliminin gözlemlenebildiğini kaydediyor.

İsveç, birbirini izleyen yıllarda VFS’nin ek hizmetlerin isteğe bağlı olduğunu açıkça belirtmediğini bildirdi. Norveç Büyükelçiliği’nin 2023 tarihli teftiş raporunda ise **“kamusal alana ve gişelerin yakınına ek hizmetlerin isteğe bağlı olduğuna dair tabelaların yerleştirildiği”** tespit edildi. Ancak aynı raporda, **“başvuru için kısa bekleme süresine ve tüm hizmetlerin tek bir ‘yerde’ sunulmasına dayanarak özel ayrıcalıklı salonun daha fazla teşvik edildiğinin hissedildiği”** belirtildi.

Hindistan’da 2023’te birkaç üye devlet, başvuru sahiplerinden premium hizmetleri satın almaya zorlandıklarına dair sık şikâyet aldıklarını bildirdi.

Vize başvuru sahipleri de VFS’nin müşterilerini ekstra hizmetler satın almaya yönlendirdiğini veya zorladığını iddia etti. Sosyal medya forumları VFS ile ilgili sorun bildiren vize başvuru sahiplerinin paylaşımlarıyla dolu. Bu şikâyetlerin en yaygınlarından biri, şirketin başvuru sahiplerini özel ayrıcalıklı hizmet, belge yazdırma, kısa mesaj ve teslimat gibi ekstra hizmetleri satın almaları için **yanılttığı veya zorladığı** yönünde.

Dışişleri Bakanlığı'ndan bir görevli de dış hizmet sağlayıcılarındaki çalışanların bazen başvuru sahiplerini "daha fazla öderseniz, vize alırsınız" inancına yönlendirdiğini ve bazı durumlarda ödeme yapanların "hiçbir şey almadığını" söyledi.

Fransız yüksek mahkemesi Senato tarafından hazırlanan 2025 tarihli bir raporda ise şu değerlendirme yer aldı: **"Premium" hizmet bazen başvurunun işlenmesini hızlandırmak için tasarlanmış daha yüksek ücretli bir hizmeti zarifçe gizlemek için kullanılıyor. Birçok ülkede, daha hızlı randevu almak için kullanılan son derece düzensiz, hatta hileli prosedürler de bulunuyor.** Raporda, bu durumların vaka bazında ele alınması gerektiği belirtildi.

Gelirin önemli bölümü ek hizmetlerden

Araştırma kapsamında İsveç vizelerine başvuran kişilerin iki haftalık makbuz örneği analiz edildi. 16 ülkeden gelen bu makbuzlara göre isteğe bağlı ek hizmetler, VFS gelirlerinin yaklaşık yüzde 30'unu oluşturuyor.

Güney Afrika'da VFS gelirlerinin **yüzde 47'sini** isteğe bağlı ek hizmetlerden elde ediyor. Hindistan, Güney Afrika, Kenya ve Vietnam'da bu hizmetler VFS'nin toplam gelirinin **üçte birinden fazlasını** oluşturuyor.

Tüm coğrafyalarda en sık satın alınan hizmetlerden biri kısa mesaj bildirimleri. İsveç'e başvuran Hindistanlı başvuru sahipleri için kısa mesaj hizmeti 3,50 euro olarak

ücretlendiriliyor. Kısa mesaj ücretleri, 16 ülkeden oluşan örneklemde VFS'nin toplam gelirlerinin yüzde 5'ini oluşturuyor.

Uganda, Etiyopya ve Kenya'da başvuru sahiplerinin yüzde 90'ından fazlası kısa mesaj hizmeti satın alıyor. Bu ücretler, VFS gelirinin yaklaşık yüzde 10'una denk geliyor.

> ***Hindistan'da kuruldu, dünya tekeli oldu***
> *VFS Global'in hikâyesi, kurucusu Hindistanlı iş insanı Zubin Karkaria'nın büyükelçiliklerdeki vize bekleme sürelerini idari işlemleri dışarıdan yürüterek aşma fikriyle başladı. İlk vize işlem merkezini Mumbai'de açan şirket, 2003'te Hindistan'dan yapılan Birleşik Krallık vize başvurularını yürütmek üzere önemli bir kamu sözleşmesi aldı; 2007'de ise Birleşik Krallık Vizeler ve Göç İdaresi'nden 33 ülkeyi kapsayan ilk küresel hesabını elde etti. Ancak şirketin hızlı büyümesine, daha ilk yıllarda Birleşik Krallık vizesine başvuranların hassas bilgilerinin açığa çıktığı veri ihlali gölge düşürdü. Buna rağmen VFS Global, başvuru sahiplerinden doğrudan alınan hizmet ücretlerine dayalı gelir modeliyle büyümeyi sürdürdü; 2017'de İngiltere merkezli TT Services'ı satın aldı, 2019'a gelindiğinde 60 hükümetle ortaklık kurdu.*

Şişirilmiş fiyatlar: Kısa mesaj, çıktı, fotokopi

Araştırmaya göre VFS'nin sattığı ek hizmetlerin maliyetleri, çoğu zaman satıldıkları ülkedeki piyasa fiyatlarının oldukça

üzerinde.

Senegal'de Ukrayna vizesine başvuran müşteriler için kısa mesaj güncelleme hizmeti 780 Batı Afrika frangı, yani 1,19 euro tutarında. Buna karşılık yerel sağlayıcı Orange tarafından sunulan 25'lik kısa mesaj paketi 25 Batı Afrika frangı, yani 0,04 euro.

Kenya'da İsveç vizesi için kısa mesaj güncelleme hizmeti 380 Kenya şilini, yani 1,80 euro. Yerel sağlayıcı Airtel'in sunduğu 1.200 kısa mesajlık paket ise 10 Kenya şilini, yani 0,07 euro.

Nijerya'da VFS'nin Almanya vizeleri için yazdırma hizmeti sayfa başına 2 bin Nijerya nairası, yani 1,25 euro. Buna karşılık siyah beyaz çıktı için yerel maliyet sayfa başına 20 Nijerya nairası, yani 0,13 euro; bir başka yerel maliyet ise 100 Nijerya nairası, yani 0,06 euro olarak aktarılıyor.

Eski VFS çalışanları da isteğe bağlı ek hizmetlerin şişirilmiş fiyatlarla satıldığını belirtti. Eski bir Kenyalı çalışan ücretlerin "çok yüksek" olduğunu söyledi. Eski bir Nijeryalı çalışan ise VFS'nin sunduğu fotokopi hizmetinin yerel maliyetin 10 katı olacak şekilde "çok pahalı" olduğunu anlattı.

71 yaşındaki kadının hikâyesi

Bazı durumlarda VFS'nin, Avrupa Birliği Vize Kodu'nu ihlal ederek ayrıcalıklı randevular sattığı iddia ediliyor. Schengen birimi ve Avrupa Birliği hükümetleri tarafından hazırlanan izleme raporları, Avrupa Vize Kodu'nu ihlal edecek biçimde ayrıcalıklı randevular için "premium" veya

özel ayrıcalıklı seçeneklerin sunulduğuna dair örnekler kaydetti.

Bu örneklerden biri Hindistan'da yaşandı. 71 yaşındaki Hindistanlı bir kadın, geçen yıl oğlunu ve yeni torununu ziyaret etmek üzere Belçika vizesine başvurmak için Pune'daki VFS merkezine 15 dakika geç kaldı. Kadına ya eve gidip başka bir randevu alması ya da özel ayrıcalıklı salon için 3 bin 902 Hindistan rupisi, yani 35 euro ödemesi gerektiği söylendi.

Kadının oğlu Belçika Büyükelçiliği'ne şikâyette bulundu. Büyükelçilik konuyu VFS'ye iletti; ancak şirket herhangi bir yanlış uygulama olmadığını belirttiği için geri adım attı.

Kötü web sitesi ek hizmete yönlendiriyor

Başvuru sahipleri ve avukatlar, VFS'nin kötü çalışan web sitesinin insanları ek hizmetleri satın almaya ittiğinden şikâyet ediyor.

Cape Town'da yaşayan yazılım mühendisi Thabo, Birleşik Krallık vizesine başvururken belgelerini VFS'nin web sitesine yükleyemedi. Belgeleri yüklemeyi başaramayınca nasıl yapacağını bulmak için forumlara gitmek zorunda kaldı. VFS merkezine gittiğinde ise 900 Güney Afrika randı ödemek zorunda kalan bir gençle karşılaştı.

Birleşik Krallık merkezli avukat Inam Raziq, müşterilerine VFS'nin tarama hizmetini satın almalarını tavsiye etmekten başka seçeneği olmadığını söylüyor. Çünkü ona göre web

sitesindeki bir teknik aksaklık nedeniyle her sayfanın ayrı ayrı yüklenmesi gerekiyor; bu da "bütün günü" alabilecek bir işlem.

Temel hizmet zorlaşırken premium kanal kâr ediyor

VFS yalnızca başvuru merkezlerini işletmiyor. Şirket aynı zamanda OneVASCO adlı bir "vize danışmanlık şirketi" zinciri de işletiyor. Bu ofisler çoğu zaman VFS başvuru merkezlerinin yanında yer alıyor ve web sitesine göre başvuru sahiplerine **"kolay, seyahat dostu bir başvuru süreci"** sunuyor.

VFS'nin Hindistan'daki yan kuruluşu VASCO Worldwide India, son beş yılda ortalama yüzde 52 vergi öncesi kâr marjı elde etti. Blackstone'un VFS'yi satın almasından sonra bu oran yüzde 61 vergi öncesi kâr marjına ulaştı.

Bir Alman avukat da VFS'nin formları doğru doldurulmamış başvuru sahiplerini yan kuruluşu OneVASCO'ya gönderdiğini söyledi.

University College London Kamu Politikası Okulu'nda Kamu Yönetimi Profesörü Marc Esteve'ye göre bu durum, VFS'nin iş modelindeki yapısal çıkar çatışmasını gösteriyor. Esteve, **"Bir hizmetin kalitesinden sorumlu olan şirket, bu hizmet için premium alternatifler satarak kâr elde ediyorsa, temel hizmete yeterince yatırım yapmadığı ortaya çıkar"** değerlendirmesini yaptı.

Esteve'ye göre bir firmanın resmi kanalı işletirken, ilişkili bir kuruluş üzerinden daha az karmaşık bir deneyim vaat eden premium bir kanal da sunması, resmi kanalı premium kanalın çekici kalmasına yetecek kadar karmaşık tuttuğunu gösterir.

Rüşvet iddiaları: Randevu ve "vize garantisi" pazarı

Araştırma, VFS personelinin randevular ve vize garantisi iddiası için aracılardan ve başvuru sahiplerinden rüşvet aldığı örnekleri de tespit etti. En az bir ülkede eski personel VFS'nin bu tür olayları ülke misyonlarından gizlediğini söyledi.

Kongo Demokratik Cumhuriyeti'nde yapılan bir gizli kamera çekimi, bir VFS çalışanının yan tarafta bir acenteyle çalıştığını ve normal ücret olan 238 dolar yerine 400 dolar karşılığında vize garantisi verdiğini ortaya koydu. Aynı kişi, bunu kolaylaştırmak için Çin Büyükelçiliği içinde bağlantıları olduğunu öne sürdü. Beş başka dış acente de vize alınmasını garanti eden VFS içi bağlantıları olduğunu iddia etti.

Delhi'de üç eski VFS çalışanı, seyahat acenteleri ve VFS çalışanlarını içeren yaygın rüşvet olduğunu ileri sürdü. İki kaynak, dış acentelerin belirli bir müşterinin başvurusunu hızlandırmak için sık sık üst düzey yöneticilerle çalıştığını ve bu başvuruların "özel vakalar" olarak anıldığını belirtti.

Senegal'de bir VFS çalışanı Ağustos 2025'te randevu sattığı için işten çıkarıldı ve hapse atıldı. Polis soruşturması, bu

kişinin tüm bir ağ tarafından desteklendiğini ortaya koydu.

Delhi'deki bazı VFS çalışanları da şirketteki üst düzey personelin randevu ayarlamaları karşılığında rüşvet kabul ettiğini anlattı.

VFS Global ise rüşvet veya etik dışı davranış iddialarının son üç yılda 17 binden fazla küresel çalışanının yaklaşık yüzde 0,6'sını, yani yaklaşık 102 kişiyi kapsadığını belirtti. Şirket, "tüm vakaların kapsamlı biçimde soruşturulduğunu ve kararlı eylem yoluyla ele alındığını" bildirdi.

Devletler rüşvet vakalarından haberdar

Araştırmaya göre VFS Global ile çalışan devletler de rüşvet iddialarından haberdar.

Avrupa Birliği üyesi devletler tarafından hazırlanan en az 3 teftiş raporu, VFS personeli ve güvenlik görevlileriyle ilgili yolsuzluk sorunlarını ve rezervasyon sistemi dışında yapılan randevuları anlatıyor. İsveç tarafından Afrika merkezleri hakkında hazırlanan teftiş raporları, 2022'de güvenlik görevlilerinin veya VFS personelinin başvuru sahiplerinden gayriresmî ödeme istediğine dair 3 olay tespit etti.

Başvurusu sırasında kendisinden rüşvet istenen Ugandalı bir başvuru sahibi, İsveç'e resmî olay bildirimi yaptı. Başvuru sahibi en az 5 başka başvuru sahibinin de aynı deneyimi yaşadığını söyledi. VFS Global'in olayla ilgili yürüttüğü soruşturmada hazırlanan rapor "**gelecekteki**

ihlalleri önlemek ve kişisel bilgi işleme protokollerini güçlendirmek için önlemler alınmıştır” ifadesi dışında sansürlendi.

Eski bir VFS çalışanı, VFS’nin bildirim yükümlülüğünü ihlal ederek rüşvet vakalarını sözleşme yaptığı hükümetlere bildirmediğini anlattı.

Veri ihlalleri, şifrelenmeyen başvurular, saklanan kişisel bilgiler

Araştırma, VFS’nin kişisel verileri Avrupa Birliği Genel Veri Koruma Tüzüğü’ne uygun biçimde işlemekte düzenli olarak başarısız olduğunu da ortaya koydu.

Dahili raporlar, VFS’nin kişisel verileri Avrupa Birliği Genel Veri Koruma Tüzüğü’ne göre işlemekte veya personeli kişisel veri işleme konusunda eğitmekte başarısız olduğuna dair onlarca örnek tespit ediyor. Bunlar arasında kişisel verilerin yasal süreler içinde güvenli bir şekilde saklanamaması ve silinememesi ile başvuruların uygun şekilde şifrelenmemesi de yer alıyor.

Bir olayda Slovakya veri ihlalleri nedeniyle VFS’ye 5000 euro para cezası verdi. Hindistan’ın Kochi kentindeki eski bir çalışana göre yöneticiler başvuru sahiplerinin verilerini yaklaşık 1 yıl boyunca saklıyordu.

Sözleşme ihlallerine yaptırım sınırlı

Araştırmaya göre VFS’nin birçok uygulaması, birlikte çalıştığı ülkelerle arasındaki sözleşmelerin ihlali

oluşturabilecek nitelikte. Bazı durumlarda bu ihlaller sözleşmenin feshedilmesini gerektirse de devletler bu yola nadiren başvuruyor.

Hindistan'da VFS'nin kötü performansına ilişkin sorunların tartışıldığı bir toplantıda Portekiz, sözleşmelerin baskı aracı olarak kullanılmamasını, bu yola diğer önlemlerin sonuç vermemesi halinde gidilmesi gerektiğini savundu.

Danimarka da izleme raporlarında "birçok misyonun Vize Başvuru Merkezleri ile diyalog kurmayı tercih ettiğini" kaydetti.

Botlar, bloke randevular ve dış acenteler

VFS, vize kodu tarafından belirlenen süre sınırları içinde düzenli olarak randevu sağlayamıyor. Araştırmaya göre bunun nedenlerinden biri, botların ve dış acentelerin randevuları blok halinde alması ve daha sonra satması. Uzmanlar VFS'nin bu botları önlemek için yeterli adım atmadığını söylüyor.

Avrupa Birliği hükümetleri, botların randevuları bloklamasına ilişkin sorunları yıllar içinde tekrar tekrar raporladı. 2023'te bu sorunun Macar hükümetinin VFS ile sözleşmesini feshetmesine yol açtığı belirtiliyor.

Başvuru sahipleri de çevrimiçi randevu alamadıklarını ve randevu almak için aracılara ödeme yapmak zorunda kaldıklarını anlatıyor.

Kayıp pasaportlar, yanlış ücretler, eğitim eksikliği

Avrupa Birliği ve VFS ile çalışan devletlere ait belgeler, VFS'nin başka birçok usulsüzlüğünü ayrıntılandırıyor. Bunlar arasında pasaport ve belgelerin kaybedilmesi, personeli eğitmede ve elde tutmada başarısızlık, yanlış ücretlerin alınması ve randevuların ana rezervasyon sistemi dışında yapılması yer alıyor.

Avrupa Birliği üyesi devletler tarafından hazırlanan 8 teftiş raporu, kötü eğitim ve personel eksiklikleri nedeniyle VFS'nin işlemlerinde yaşanan sorunlara dikkat çekti.

Hindistan'daki Avrupa Birliği Delegasyonu'ndan sızan bir rapora göre, 2023'te Avrupa Birliği üyesi ülkeler VFS'nin Hindistan'daki "hizmet kalitesindeki eksikliklerle" mücadele etmek için bir çalışma grubu kurdu. Grubun 17 Ekim 2023'teki toplantısında üye devletler, VFS'nin **"talimatları takip etmedeki gevşekliği, belgelerin uygun bir sıraya göre düzenlenmemesi, taramayla ilgili sorunlar, bilgi teknolojileri altyapısı ve bant genişliği sorunları"** konularında endişelerini paylaştı.

Bazı devletler **"VFS orta yönetiminin kapasiteden yoksun olduğunu"** belirtti.

Çalışma grubu VFS kullanan üye devletlere bir anket gönderdi. Yanıtlar, kalıcı veri girişi hatalarından ve VFS ile başvuru merkezleri arasındaki "içler acısı" iletişimden şikâyet ediyordu. Bu yanıtlar, VFS'nin üye devletler tarafından dile getirilen eksiklikleri gidermekte başarısız

olduğunu gösterdi. Bir üye devlet, sorunların şirkete **"tekrar tekrar"** iletildiğini, bunun yalnızca **"geçici bir etkisi"** olduğunu ve "sonunda, VFS'nin uygulamalarının yeniden kötüleştiğini" belirtti.

Vize hizmetlerinin devredilmesi sorgulanıyor

Araştırmanın bulguları, vize hizmetlerinin özel şirketlere devredilmesi modelini de tartışmaya açıyor.

Belçika'nın Konsolosluk İşleri Genel Müdürü Joris Salden, Kongo'da vize sürecinin dış kaynak kullanımına verilmesinin vize başvuru sahipleri için maliyeti artıracağını ve sorunları çözmeyeceğini söyledi. Salden, bu nedenle Belçika'nın Kongo Demokratik Cumhuriyeti'nde süreci kurum içinde tutmaya karar verdiğini belirtti.

Fransa Dışişleri Bakanlığı'ndaki sendika temsilcisi Catherine Jacq ise vize hizmetlerinin şirketlere devredilmesinin başvuru sahipleri için vizeleri daha pahalı hale getirdiğini söyledi ve bunu "parayla yapılan seçim" olarak nitelendirerek kınadı.

> ### *Dev araştırma nasıl yapıldı?*
>
> *Lighthouse Report'un araştırması kapsamında 2025 yılı boyunca Avrupa Birliği Komisyonu'na, Birleşik Krallık'a ve tek tek AB üyesi ülkelere 40'tan fazla bilgi edinme başvurusu yapıldı. Bu başvurular sonucunda, 2020-2024 yılları arasında 22 üye devletin vize hizmet sağlayıcılarına ilişkin izleme raporları elde edildi.*

Araştırma ekibi ayrıca AB Komisyonu Schengen Birimi'nin teftiş belgelerine, üye devletlerin hizmet sağlayıcılarına ilişkin yıllık denetim ve izleme raporlarına ulaştı. Ek olarak, devletlerin vize işlemlerinin VFS gibi şirketlere devrini değerlendiren çok sayıda AB belgesi incelendi.

Araştırma kapsamında İsveç'in Nairobi, Bangkok ve Delhi büyükelçiliklerine yapılan bilgi edinme başvurularıyla iki haftalık müşteri makbuzu örnekleri de elde edildi. Toplamda 16 ülkeden yapılan 2170 vize başvurusuna ait makbuzlar incelendi.

10 ülkeden vize başvuru sahipleriyle ve çoğu isminin gizli kalmasını isteyen eski VFS çalışanlarıyla görüşüldü. Cevap hakkı kapsamında VFS'nin Dubai'deki genel merkezinde şirketin üst düzey yöneticileriyle mülakat yapıldı.

The Wayback Machine - https://web.archive.org/web/20260530063614/https://kisadalga.net/haber/arastirma/vize-imparato...

Vize imparatorluğu-1: Klimacıdan vize devine, vergi cennetinden milyarlık sermayeye

CANAN COŞKUN | Vize devi VFS'nin Türkiye ortağı Halis Ali Çakmak'ın sermayesi 1,5 milyar TL'yi bulurken, asıl işi yapan VF Vize'nin sermayesi yalnızca 1 milyon TL. Ticaret sicil kayıtları, Beyoğlu'nda bir apartman dairesinden yola çıkan bu devasa ağın, Malta sızıntılarındaki offshore hesaplara uzandığını kanıtlıyor.

29/05/2026 00:15 · 6 dk okuma

CANAN COŞKUN

Türkiye'deki vize başvurularının "tek kapısı" haline gelen VFS Global - Türkiye'deki ismiyle VF Vize Danışmanlık - 2010 yılında Beyoğlu Talimhane'deki bir apartman dairesinde kuruldu. Şirketin kurucusu Zubin Karkaria, o dönemde Hint Okyanusu'nun güneybatısındaki Afrika'nın vergi cenneti olarak bilinen ada ülkesi Mauritius merkezli bir yapı üzerinden operasyonu yönetiyordu. Ancak Talimhane'deki bu adresin asıl ev sahibi, 1992'den beri orada olan Halis Ali Çakmak'a ve ileride VFS'nin stratejik ortağı haline gelecek Gateway'e aitti.

Kısa Dalga, uluslararası bağımsız araştırmacı gazetecilik platformu Lighthouse Reports'un dünya çapında bir vize işleme devi olan VFS'nin faaliyetlerine odaklandığı çalışmanın Türkiye ayağında araştırma yaptı. Küresel ölçekteki sahipliğinin el değiştirmesiyle gelirleri gittikçe artan ve dünya çapında tekelleşme ve kişisel verilerin sızdırıldığı suçlamalarıyla karşı karşıya kalan VFS Global, gelir artışını "daha yüksek katma değerli hizmet gelirine" bağlıyor. VFS'nin Türkiye internet sitesinde bu hizmetlerin "kapınızda vize", "Premium Lounge", kurye, form doldurma, internet kiosk, kısa mesaj, belge yazdırma ve fotokopi gibi hizmetler olduğu anlaşılıyor.

Sunulan hizmetlerin aksine vize başvuru süreçleri yalnızca Türkiye'de değil, vize başvurularıyla ilgili anlaşma yaptığı diğer ülkelerde de eleştiri konusu. Şikâyet sitelerindeki başvurularda VFS Global'in yanısıra kendini VFS'nin stratejik yatırım ortağı olarak niteleyen Gateway şirketinin de adı geçiyor.

Gateway'in sahibi Halis Ali Çakmak. Bu bölümde Çakmak'ın yönetim kurulunda olduğu veya kurucu ortak olduğu şirketlere, bunların VFS ile bağlarına odaklanacağız.

Halis Ali Çakmak

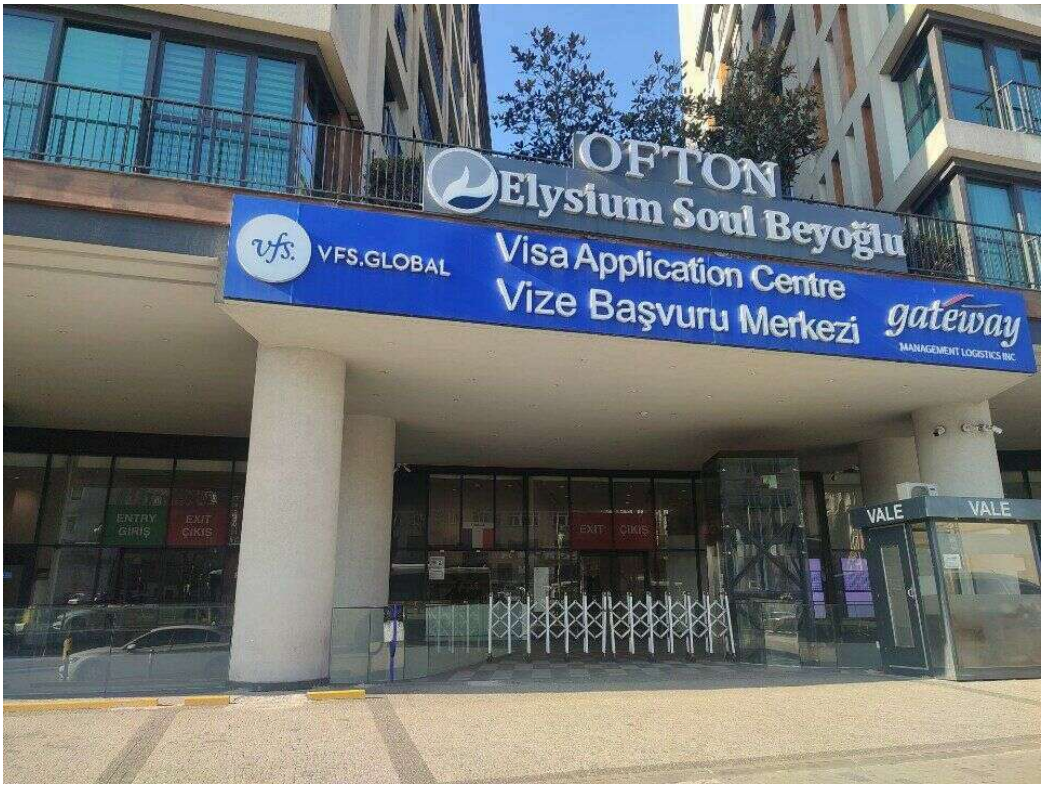
VFS'nin 2010 yılında kurulduğu adres, Halis Ali Çakmak'ın tanıdığı bir mekândı. Çakmak, Ticaret Sicil Gazetesi kayıtlarına göre, kurduğu şirketlerle 1992 yılından itibaren burada faaliyet gösteriyordu. VFS'nin yatırım ortağı olan Gateway Management şirketi, 2005'ten bu yana unvan değiştirerek bu son ismini aldı.

Ticaret Sicil Gazetesi kayıtlarında ilerleyen zamanlarda Gateway şirketine dönüşecek bir araç klima şirketinin ortağı olduğu 1997'de Okmeydanı'nda kurulmuş bir şirketten başlayarak Halis Ali Çakmak'ın ticaret hayatını inceleyeceğiz.

Malta'daki off-shore şirketler

Halis Ali Çakmak'ın ticaret hayatı, 1997'de Okmeydanı'nda kurulan Ekorad Isı Değiştiricileri ile başlıyor. Şirketin kurucuları arasında Malta uyruklu Emanuel Baldacchino ile Halis Ali Çakmak ve 2005'te Sağlık Turizmini Geliştirme Konseyi Derneği Kurucu Başkanı olacak Emin Çakmak yer alıyordu. Çakmak'ların ikamet adresleri o tarihte aynı olduğu için akraba olduklarını söyleyebiliriz. 22,5 milyar (eski) TL ile kurulan şirket, Eylül 2002'ye gelindiğinde sermayesini 1,2 trilyon TL'ye kadar çıkardı.

Bu şirketin asıl ilgi çekici yanı Malta uyruklu kurucu ortaklarıydı. Emanuel ve Carmel Baldacchino'nun isimleri, daha sonra Malta'daki off-shore şirketleri ifşa eden Paradise Papers belgelerinde yer alacaktı. Aynı sızıntılarda Halis Ali Çakmak'ın ve Malta'da kurulu Hello Tourism Travel Agency'nin de isimleri geçiyordu. 1992'de kurulan Hello Turizm'in adresi -kaderin cilvesi mi bilinmez- VFS Global'in 2010'da kurulacağı Talimhane'deki apartmandaydı.



Almanya menşeili firmayla ortaklık

Ekorad'ın kurucu ortağı olduğu bir diğer yapı ise 2002'de kurulan Aurora Araç Klima'ydı. Şirketin büyük ortağı Almanya menşeli Aurora Konrad G. Schulz GMBH iken, Türkiye tarafında Ekorad ve Emin Çakmak vardı. Haziran 2006'da

ismi Ares Araç Klima olarak değiştirilen bu şirket, merkezi Hadımköy olmasına rağmen toplantılarını yine Talimhane'deki apartmanda gerçekleştiriyordu. Ares isimli şirketin yönetiminde Aurora şirketindeki ortaklardan Hannes Wolf ve Emin Çakmak yer alıyordu. Halis Ali Çakmak da şirketin ortakları arasına katılmıştı.

Gateway sahneye çıkıyor

"İklimlendirme" ve "klima" şirketlerinden biri olan Ares Araç Klima, Eylül 2009'da isim değiştirerek bugün vize dünyasının hâkimi sayılan Gateway Vize Hizmetleri'ne dönüştü. Şirketin adresi yine Talimhane'deki apartmandı ve yönetiminde Çakmak ailesi üyeleri vardı.

Gateway, kısa sürede VFS Global'in İstanbul Harbiye ve Elmadağ'daki vize başvuru merkezlerini açmaya başladı. Şirketin sermayesi yıllar içinde dudak uçuklatan bir hızla arttı. 2011'de 800 bin TL olan sermaye, 2018'de 34,9 milyon TL'ye, 2021'de ise 150 milyon TL'ye ulaştı. Bu süreçte Halis Ali Çakmak, sermayenin aslan payını elinde tutarken, geri kalan sermaye Nurlana Hasanova Çakmak ve diğer aile üyeleri arasında paylaştırıldı.

Halis Ali Çakmak ve Nurlana Hasanova Çakmak

Milyarlık sigorta çarkı: Emaa ve Gravis

Çakmak'ın kurduğu şirketler ağının en dikkat çekici halkası ise sigortayla ilgili. 2017'de kurulan ve sonradan ismi Gravis Sigorta olan şirket ile 2021'de kurulan Emaa Sigorta, vize başvurularındaki sigorta dayatması iddialarının merkezinde yer alıyor.

Özellikle Emaa Sigorta'nın sermaye artırımı, Gateway'in kazancının boyutlarını özetliyor: 2021'de 150 milyon TL ile kurulan şirketin sermayesi, Haziran 2025'te tam 1,5 milyar TL'ye çıkarıldı. Bu dev sermayenin 1,2 milyar TL'si doğrudan Gateway Management şirketine, geri kalanı ise Halis Ali ve Nurlana Çakmak'a ait.

Diğer şirketleri ve Malta ağı

Halis Ali Çakmak'ın yönetimindeki diğer şirketler de aile üyelerinin bulunduğu görülüyor. Çakmak'ın kurucu veya yönetim kurulu üyesi olduğu diğer şirketler şöyle:

- **Inter Foods Services:** 29 Mayıs 2001 kuruluş tarihli şirketin adresi Talimhane'deki apartmandı. Güncel adresi VFS Global'in Dolapdere'deki başvuru merkezi olarak görülen şirket 125 milyar TL sermayeyle kuruldu. Kurucuları arasında Malta uyruklu Inter Foods Services Limited şirketinin de bulunduğu firmanın sermayesi kayıtlarda 10 milyon TL olarak görülüyor. Inter Food Services şirketinin de ismi Paradise Papers belgelerinde off-shore şirketler arasında yer alıyor. Şirketin iki ortağı Halis Ali Çakmak ve Nurlana Hasanova Çakmak.
- **Electra Eos Teknoloji İnşaat:** 8 Ağustos 2023 kuruluş tarihli şirketin önceki ismi Electra Termo Sistemleri. 300 milyar TL sermayeyle Hadımköy'de kurulan Electra Termo Sistemleri şirketinin kurucusu ve sermayenin tamamının sahibi de aynı şekilde Paradise Papers belgelerinde ismi geçen Malta uyruklu Anabelle Pavia'ydı. Pavia'nın payını 2010 yılında Halis Ali Çakmak'a devretmesiyle şirketin yönetimi önce Çakmak ailesine daha sonra da aileye ait Golden Gateway Holding'e devredildi. Merkezi halen Talimhane'deki apartmanda bulunan şirketin sermayesi kayıtlarda 7 milyon TL olarak görülüyor.
- **Gateway Sigorta Aracılık Hizmetleri Limited Şirketi:** Talimhane'deki apartmanda 21 Nisan 2017'de Halis Ali Çakmak tarafından kurulan şirketin ismi 2018'de Gravis Sigorta olarak değiştirildi. 1 milyon 800 bin TL sermayeli şirketin hisseleri yıllar içinde el değiştirirken son sahibi Azerbaycan uyruklu Sima Hasanova oldu.
- **Gatewayx Services Danışmanlık Anonim Şirketi:** 23 Ağustos 2023'te Talimhane'deki apartmanda Halis Ali Çakmak tarafından kurulan şirketin sermayesi kayıtlarda 2 milyon TL olarak görülüyor.
- **Gateway International Vize ve Danışmalık Hizmetleri Anonim Şirketi:** 10 Mayıs 2022'de Talimhane'deki apartmanda Halis Ali Çakmak ve Gateway Management şirketi tarafından kurulan şirketin sermayesi kayıtlarda 10 milyon TL olarak görülüyor.
- **Gatexen Petrol Enerji Anonim Şirketi:** 13 Aralık 2024'te Talimhane'deki apartmanda kurulan şirketin ortakları Halis Ali Çakmak ve Kaya Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cihangir Coşkun Kubilay. Şirketin sermayesi kayıtlarda 20 milyon TL olarak görülüyor.
- **Fortius Bilişim Mühendislik Hizmetleri:** 24 Şubat 2020'de Talimhane'deki apartmanda Halis Ali Çakmak ve Gateway Management tarafından kuruldu. Şirketin sermayesi kayıtlarda 10 milyon TL olarak görülüyor.

- **Golden Gateway Holding Anonim Şirketi:** 11 Ekim 2022'de Talimhane'deki apartmanda Halis Ali Çakmak ve Nurlana Hasanova Çakmak tarafından kuruldu. Ayazağa'daki Vadi Koru Sitesi'ne taşınan şirketin sermayesi kayıtlara göre 100 milyon TL.

Akrabalık bağlarıyla örülü bir ticari ağ

VFS'nin stratejik yatırım ortağı olan şirketlerin sahibi konumundaki Halis Ali Çakmak'ın tüm bu devasa sermayesinin yanında VF Vize Danışmanlık'ın sermayesi Ocak 2025 tarihi itibariyle 1 milyon 100 bin TL olarak tescillendi. Toplam sermayesi 2 milyar TL'ye yaklaşan Çakmak'ın kurduğu şirketlerin yönetim kurullarında ailesinden kişiler oturuyor. Çakmak ailesinin 1992'de kurduğu ticari yapı, dünya çapında bir vize tekeli olan VFS'nin altındaki bir tekelleşme örneği olarak karşımızda duruyor.

YARIN: VFS'nin Türkiye'deki stratejik iş ortağı Halis Ali Çakmak'ın AKP ile ilişkileri.

Kaynak: Haber Merkezi

The Wayback Machine - https://web.archive.org/web/20260531034759/https://kisadalga.net/haber/arastirma/vize-imparato...

Vize imparatorluğu-2: Mevlüt Çavuşoğlu'nun yetkisi, Gateway'in yükselişi

CANAN COŞKUN I Halis Ali Çakmak'ın milyarlık şirketler grubu, vize aracılık yetkisinin Bakanlığa verildiği Mevlüt Çavuşoğlu döneminde devleşti. Çakmak'ın işlettiği üniversitenin kurucu vakfında bizzat Çavuşoğlu, üniversite mütevelli heyetinde ise eşi Hülya Çavuşoğlu yer alıyor. Teknopark planları ise holdinge vergiden muaf yeni bir alan açıyor.

30/05/2026 00:15 · 6 dk okuma

CANAN COŞKUN

Lighthouse Reports'un dünya çapında bir vize işleme devi olan VFS'nin faaliyetlerine odaklandığı çalışmanın Türkiye ayağıyla ilgili yazı dizisi, bu küresel şirketin Türkiye'deki stratejik iş ortağı Halis Ali Çakmak'ın AKP ile ilişkileriyle devam ediyor.

Yazı dizisinin dünkü ilk bölümünde Çakmak'ın Malta ile ticari bağlantısını resmi belgelerle ortaya koymuştuk. Halis Ali Çakmak'ın Malta ile bağlantısı da ticaret hayatında önemli bir yer kaplıyor. Vergi ödememek için oranların düşük olduğu ülkelerde kurulan off-shore şirketlerle bağlantılı olan Halis Ali Çakmak, lise eğitimini Malta ve İngiltere'de tamamladı. Çakmak, aynı zamanda Dış Ekonomik

İlişkiler Kurulu'na (DEİK) bağlı Türkiye - Malta İş Konseyi'ni 2007'de kuran başkandı. Çakmak'ın şirketlerinde görev alan ve aileden olduğu anlaşılan Stephanie Selin Çakmak da DEİK'e bağlı Türkiye-İrlanda İş Konseyi'nde 2017-2018 yıllarında yürütme kurulu üyesiydi.

Halis Ali Çakmak

Çavuşoğlu'na teşekkür

Halis Ali Çakmak'ın vize süreçlerinde rakipsiz hale gelmesi 2019 yılındaki bir yönetmelik değişikliğiyle gerçekleşti. Resmi Gazete'nin 30 Nisan 2019 tarihli nüshasında Vize Aracılık Hizmeti Alınmasına İlişkin Yönetmelik yayınlandı. Yönetmelikte şirketlere yetki verme yetkisi Dışişleri Bakanı'na verildi. O dönem Dışişleri Bakanı aynı zamanda AKP Antalya Milletvekili Mevlüt Çavuşoğlu'ydu. Yönetmelikteki madde şöyleydi:

"Bakan veya yetki verdiği görevli bu maddede kayıtlı kriterleri göz önünde bulundurarak o işe münhasır olmak üzere aracı hizmeti verecek kuruluşu/firmayı belirler."

Bu aşamadan sonra 6 Şubat 2021 tarihli Resmi Gazete'de VFS'yi ilgilendiren bir başka yönetmelik daha yayınlandı. Yönetmeliğe göre, ikamet izni başvurularıyla ilgili işlemleri yürütmek için de "aracı kurumlar" yetkilendirilecekti.

Bakanın aracı şirket yetkilendirmesi her ne kadar 2019 yılında hayata geçmiş olsa da Halis Ali Çakmak'ın açıklamaları, şirketin 2016 yılında Irak'ta yetkilendirildiğini ortaya koyuyordu. Çakmak, Anadolu Ajansı'nın 11 Ağustos 2017 tarihinde yayınlanan bir haberinde şunları söylemişti:

"(Irak) Burada, Avrupa'ya verdiğimiz vize hizmetlerinin daha üstünde servis vermeye başladık. 2016 yılında bizi bu konuda görevlendiren Dışişleri Bakanımız Sayın Mevlüt Çavuşoğlu'na şükranlarımı iletiyorum."

Gateway'in Irak'taki vize başvuru merkezinin açılışı

Alanya Üniversitesi süreci ve "vakıf" tartışmaları

Halis Ali Çakmak, vize süreçleriyle ilgili ticari faaliyetlerinin yanı sıra eğitim alanına da adım atmıştı. Çakmak, bu sektördeki adımlarıyla yine Mevlüt Çavuşoğlu'nun ekseninde geziniyordu. Çakmak'ın eğitim sektörüne girişi Antalya'nın Alanya ilçesindeki bir tartışmanın gölgesinde gerçekleşti. Çakmak'ın sahibi olduğu Golden Gateway Holding, köklü Hamdullah Emin Paşa Vakfı'na ait olan Alanya Üniversitesi'nin işletmesini 25 yıllığına devralırken süreç, yerel idare ile Alanya'daki başka bir vakıf okulunu karşı karşıya getirdi.

Alanya Üniversitesi, Hamdullah Emin Paşa Vakfı'nın kuruluşuydu. Alanya'nın Mahmutseydi köyünde doğan, hukuk doktoru, ağır ceza reisi, siyasetçi, Meclis-i Mebusan Antalya milletvekili olan Hamdullah Emin Paşa, kendi ve eşi Tahire Hanım adına tüm mal varlığını vakfederek 1932 yılında bu vakfı kurdu. 1977 yılında kurulan -eski ismiyle Hamdullah Emin Paşa Dil ve Fen Lisesi Yaptırma ve Yaşatma Derneği- Cumhuriyet Eğitim Vakfı da Hamdullah Emin Paşa Vakfı'na ait arsayı 1978 yılında kolej binası ve okul tesisi yapmak için kiraladı ve Özel Hamdullah Emin Paşa Okulları'nı kurdu.

Hamdullah Emin Paşa Vakfı da 2011 yılında Özel Hamdullah Emin Paşa Üniversitesi'ni kurdu. Üniversitenin kurulmasıyla kolejin bulunduğu arsa üniversiteye tahsis edildi. Üniversite, aynı yıl kolejle yeni bir kira sözleşmesi imzaladı ve iki kurum arasında kiracı-kiraya veren ilişkisi devam etti. Alanya Belediyesi ve Alanya Kaymakamlığı'nın açıklamalarına göre, söz konusu kira sözleşmesi 1 Eylül 2022'ye kadar sürecekti ve süresi de uzatılmayacaktı. Bu sebeple 2016 yılından itibaren koleje resmi yollardan bildirim yapıldığı belirtildi.

Üniversitenin işletmesi 25 yıllığına Gateway'de

Kasım 2022'de Özel Hamdullah Emin Paşa Üniversitesi'nin isminin Alanya Üniversitesi olarak değiştirilmesi için Yükseköğretim Kurulu'na başvuruda bulunuldu. Başvuruda bulunan ise tanıdık bir şirketti: Golden Gateway Şirketler Grubu. Alanya merkezli bir yerel bir gazetenin haberine göre, aynı tarihlerde dönemin Alanya Kaymakamı Fatih Ürkmezer, üniversitenin geliştirilmesi için Golden Gateway ile işbirliği protokolü imzaladıklarını açıkladı. Bu kapsamda Özel Hamdullah Emin Paşa Üniversitesi'nin işletmesi 25 yıllığına Golden Gateway'e verilmişti.

Başka bir yerel gazetenin haberine göre, üniversite için kısa ve orta vadeli planlar hazırlayan grup, bina ile yurt sayılarını artırarak öğrenci sayısını 6 bine çıkarmayı hedefliyordu. Holding'in öncelikli hedefi, üniversitenin teknoparkı olan uluslararası bir eğitim kurumu haline gelmesiydi. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında kurulan teknoparklarda bulunan girişimci şirketler vergiden muaf olduğu gibi, bakanlık teşviklerinden de yararlanıyor.

Gateway'in tahliye talebi reddedildi

Golden Gateway Holding, Özel Hamdullah Emin Paşa Koleji'nin yerine Alanya Üniversitesi kampüsü inşa etmek istediği için Aralık 2023'te koleje tahliye emri yolladı. Devam eden süreçte Cumhuriyet Eğitim Vakfı Özel Hamdullah Emin Paşa Okulları, 2024 Haziran ayının başlarında yaşananlarla ilgili bir açıklama yaptı. Hamdullah Emin Paşa Vakfı'nın kurduğu üniversitenin işletmesinin Golden Gateway'e devredilmesi sonrasında şirketin yönlendirmesi ile yasal yollara

başvurularak kolejin tahliyesinin istendiği hatırlatılan açıklamada, tahliye taleplerinin mahkemeler tarafından reddedildiği aktarıldı. Açıklamanın yapıldığı tarihte okulun tahliyesine ilişkin herhangi bir mahkeme kararının olmadığı belirtildi.

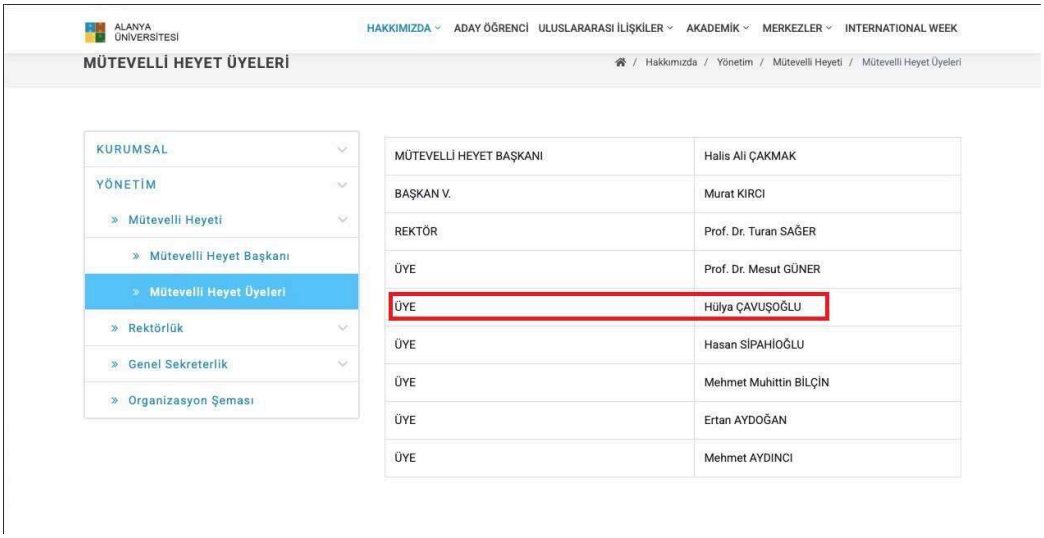
Kaymakam: Çavuşoğlu da vakfın mütevellisi

Cumhuriyet Eğitim Vakfı Özel Hamdullah Emin Paşa Okulları'nın bu açıklamasından sonra Alanya Kaymakamlığı ve Alanya Belediyesi ortak bir basın açıklaması düzenledi. Dönemin kaymakamı Fatih Ürkmezer, eski Dışişleri Bakanı ve AKP Antalya Milletvekili ve aynı zamanda Alanyalı Mevlüt Çavuşoğlu'nun da Hamdullah Emin Paşa Vakfı'nın mütevelli heyetinde olduğunu belirtti. Ürkmezer, vakfın 89 taşınmazı olduğunu, bunların 61'inin kiralık olduğunu söyledi. Cumhuriyet Eğitim Vakfı'nın tahliye sözleşmesi imzalamasına karşın söz konusu okulu tahliye etmediğini kaydeden Ürkmezer, vakfın açıklamasıyla ilgili "Neresinden tutsan elinde kalacak bir açıklama. Çünkü biz görüşmeye devam ediyoruz. Bu şu demek; biz masadayız, benim masayı yıkıp kalkmam demek" ifadelerini kullanmıştı.

Cumhuriyet Eğitim Vakfı ile belediye ve kaymakamlık arasındaki bu gerilimden birkaç gün sonra Alanya Üniversitesi'nin mütevelli heyeti başkanlığına Halis Ali Çakmak getirildi.

Kurucu vakfın mütevellisi Mevlüt Çavuşoğlu'nun eli hep üniversitenin üzerindeydi. 2019'da ilk mezunlarını veren üniversitenin mezuniyet törenine katılan Dışişleri Bakanı Çavuşoğlu, 1984 yılında Hamdullah Emin Paşa Vakfı'nın

lisesinin ilk mezunu olduğunu söylüyordu. Çavuşoğlu, Hamdullah Emin Paşa Vakfı'nın mütevellisiydi, vakfın kurduğu üniversitenin mütevelli heyetinde de eşi Hülya Çavuşoğlu vardı. Çavuşoğlu, 2021'de üniversiteyi ziyaret ederken yanında eşi Hülya Çavuşoğlu da bulunuyordu.



Azerbaycan ile ilişkiler

Halis Ali Çakmak'ın şirketlerin ortak durumunda bulunan Azerbaycan uyruklu Nurlana Hasanova Çakmak'ın kendine ait internet sitesindeki açıklamaları da ilgi çekici. Sitedeki özgeçmişinde Gateway Management Azerbaycan Yönetim Kurulu Başkanı olduğunu açıklayan Nurlana Hasanova Çakmak, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu çatısı altında, Başkan Yardımcısı unvanıyla Malta ve Türkiye arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinde aktif rol üstlendiğini aktardı. Özgeçmişine göre, Çakmak, kariyerinin önemli bir bölümünü Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı bünyesinde geçirdi.

Nurlana Hasanova Çakmak

Halis Ali Çakmak ve Gateway firmasının hikâyesi, tipik bir ticari başarıdan ziyade, AKP iktidarı döneminde şekillenen "siyasi himaye" altındaki bir büyüme modeline işaret ediyor. VFS Global gibi dünya devinin Türkiye taşeronluğunu üstlenen Gateway şirketi, vize aracılık yetkisinin 2019 yönetmeliğiyle doğrudan Dışişleri Bakanı'na verilmesiyle rakipsizleşti. Firmanın sahibinin Bakan'ın mütevellisi olduğu bir vakfın üniversitesini işletmeye başlaması da dikkat çekici bir tablo oluşturuyor. İkamet izni başvurularının da aracı kurumlara devredilmesini öngören yeni düzenlemeyle, Gateway'in sahip olduğu imtiyazın ve etki alanının, vize pazarının ötesine geçerek daha da genişleyeceği görülüyor.

Yazı dizisinin yarınki bölümünde VFS'nin Türkiye pazarındaki hâkimiyetini ele alacağız.

Kaynak: Haber Merkezi

The Wayback Machine - https://web.archive.org/web/20260531130032/https://kisadalga.net/haber/arastirma/vize-imparato...

Vize imparatorluğu-3: Rekabet Kurumu'ndan VFS'ye "rekabetçi baskı" tespiti

CANAN COŞKUN | Rekabet Kurumu'nun iki vize işleme şirketinin birleşmesiyle ilgili kararı, vize pazarındaki tekeli tescilledi. Rapora göre, pazar lideri VFS Global, 2010'dan beri 44 ihale kazanarak rakipsizleşirken, küresel devin Türkiye'deki tüm operasyonlarını "alt yüklenici" sıfatıyla Halis Ali Çakmak'ın sahibi olduğu Gateway şirketi yürütüyor.

31/05/2026 00:10 · 4 dk okuma

CANAN COŞKUN

Vize aracı kurumlarından BLS International Vize Hizmetleri, Rekabet Kurumu'na 18 Ocak 2024'te 1998'de İstanbul'da kurulan bir başka vize aracı kurumu iDATA'nın hisselerinin tamamının devralmasıyla ilgili bildirimde bulundu. Bunun üzerine Haziran 2024'te kurum tarafından sektördeki diğer şirketlerin de durumunu tespit eden bir değerlendirme raporu hazırlandı.

Lighthouse Reports'un dünya çapında bir vize işleme devi olan VFS'nin faaliyetlerine odaklandığı çalışmanın Türkiye ayağıyla ilgili yazı dizisi, VFS'nin Türkiye pazarındaki yeriyle devam ediyor. Rekabet Kurumu'nun bir devralma bildirimine ilişkin kararında VFS'nin pazardaki gücü gözler önüne serildi.

Söz konusu devralma bildirimini BLS FZE isimli şirket yaptı. Hindistan merkezli BLS'nin iştirak şirketi olarak Türkiye'de hizmet veren aracı firma, Türkiye'deki İspanya Büyükelçiliği adına vize işleme hizmeti sunuyor.

Vize ihaleleri nasıl veriliyor?

Rekabet Kurumu'nun 2024 tarihli kararında vize hizmeti sunulacak ülkelerin vize işleme hizmeti alımında farklı ihale yöntemleri benimsendiği aktarıldı. Örneğin, Ispanya ve Slovakya küresel seviyede tüm ülkeleri kapsayacak şekilde tek bir ihale düzenliyor; Almanya, Fransa ve Hollanda birkaç ülkeyi içeren bir bölge için tek bir ihale düzenliyor; İtalya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti her ülke için ayrı ihaleler düzenliyor. Ayrıca bazı ülkeler herhangi bir başvuru merkezine ilgili hizmeti devretme tercihinde bulunmuyor.

Ülkelerin vize başvuru merkezlerine devretmelerine ilişkin kriterler bulunuyor. İhalelerde teklif verebilmek için şirketlerin belirli asgari bir yıllık gelire ve sektörde tecrübeye sahip olması gibi bazı teknik ve ekonomik kriterleri sağlamaları gerekiyor. Buradaki teknik kriterleri, hizmet sağlamak için mevcut olan tesis ve olanaklar, personelin yetkinliği ve sayısı, çalışma yöntemi ve süreçleri, kişisel verilerin korunmasına yönelik alınan önlemler, işleme alınan vize başvurularının sayısı ve hizmet verilen ülke sayısı dahil olmak üzere sağlayıcının önceki deneyimleri oluşturuyor. Ekonomik kriteri ise her bir hizmet sağlayıcının vize için başvuranlardan almak istediği hizmet bedelinin ne olduğu oluşturuyor. Genellikle en düşük komisyon bedelinin yer aldığı teklife en yüksek puan veriliyor.

En yüksek puanı alanı hizmet sağlayıcıyla sözleşmeyi düzenleyen makam onayladığı takdirde operasyonlarını yürütmek için bir alt yüklenici de kullanabiliyor.

Misyonlar ihale şartnamelerini kendi web sitelerinden yayımlayarak veya davet usulüyle kendi kanunları çerçevesinde ihalelerini düzenleyebiliyor.

Vize işleme hizmetlerine ilişkin ihaleler seyrek aralıklarla düzenleniyor. Her bir ihale süresi ülkeden ülkeye değişiklik göstermekle birlikte üç ila yedi yıl arasında sürebiliyor. Bu denli yüksek değerli, seyrek aralıklarla düzenlenen ve kazanan teklif sahibinin tüm pazarı elde ettiği ihalelerde, ihaleyi kazanmak için mümkün olan en rekabetçi fiyatların teklif edilmesi gerekiyor. Öyle ki ihalenin kazanılamaması, teklif sahiplerinin ticari faaliyetleri üzerinde önemli olumsuz etkilere neden olabiliyor.

Kararda 2010-2023 yılları arasındaki vize aracı kurum ihalelerini kazanan şirketlerin listesine de yer verildi. Buna göre, VFS toplam 44 ihale kazandı.

Rekabetçi baskı

Kararda, VFS'nin pazar payı ve çok sayıda ülke için ilgili hizmetleri sunduğu dikkate alındığını taraflar üzerinde önemli bir rekabetçi baskı sergileyebilecek pazar lideri bir rakip olduğu belirtildi. Birleşik Arap Emirlikleri'nde kurulmuş olan VF Worldwide Holdings LTD'nin tamamına sahip olduğu iştirak şirket VF Vize Danışmanlık Hizmetleri Şirketi'nin 2010 yılından bu yana pazarda faal olduğu, diplomatik misyonlar ve dışişleri bakanlıkları için vize hizmeti faaliyetinin ana yüklenicisi olarak faaliyet gösterdiği belirtildi. Şirketin "alt yüklenicisi"nin Gateway şirketi olduğu aktarıldı.

VF Vize'nin Türk vatandaşları için Avustralya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Kanada, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Ekvator Ginesi (e-vize), Estonya, Finlandiya, Fransa, İzlanda, İrlanda, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Yeni Zelanda, Norveç, Polonya, Slovenya, Surinam (e-vize), İsveç, Hollanda, Ukrayna ve Birleşik Arap Emirlikleri adına vize başvuru merkezi olarak faaliyet gösterdiği kaydedildi.

Rekabet Kurumu nasıl soruşturma yürütür?

Vize işleme şirketlerini temsil eden avukatlardan edinilen bilgiye göre, Rekabet Kurumu, şirketlerle ilgili re'sen veya şikâyet üzerine soruşturma başlatabilir. Rekabet Kurumu'nun kararları hukuki olarak bir sonuç doğurmuyor, ancak kurumun sorun tespit etmesi durumunda şirketin o yılki cirosunun yüzde 10'una kadar idari para cezası uygulayabilir. Ülkelerin vize işleme işi için çıktığı ihaleler kamu ihalesi niteliği taşımadığından adli soruşturmalara da konu edilemiyor ancak Rekabet Kurumu, yurttaşların zarara uğraması gibi sebeplerle inceleme başlatabilir.

Yazı dizisinin yarınki bölümünde başvuru sahiplerinin vize süreçlerinde karşılaştığı sorunları ele alacağız.

Kaynak: Haber Merkezi

The Wayback Machine - https://web.archive.org/web/20260601145132/https://kisadalga.net/haber/arastirma/vize-imparato...

Vize imparatorluğu-4: Randevu almanın bedeli kişi başı 300 Euro'ya dayandı

CANAN COŞKUN | Vize randevusu bulmak imkânsız hale gelirken, karaborsaya düşen "randevu satışı" masrafları kişi başı 300 Euro'yu buluyor. VFS'nin önündeki başvurucular ve şikâyet sitelerine yazan başvurucular aracılara ödenen fahiş ücretlerden ve Halis Ali Çakmak'ın sigorta şirketleri üzerinden kurulan zorunlu ekosistemden şikâyetçi.

01/06/2026 00:15 · 7 dk okuma

CANAN COŞKUN

Uluslararası bağımsız araştırmacı gazetecilik platformu Lighthouse Reports'un dünya çapında bir vize işleme devi olan VFS'nin faaliyetlerine odaklandığı çalışmanın Türkiye ayağıyla ilgili yazı dizisi başvuru sahiplerinin deneyimleriyle sürüyor.

Başvurucu deneyimlerinden önce kısaca Avrupa Komisyonu'nun Schengen vizesi istatistiklerine bakalım.

Yurttaşların Schengen vizesi çilesi sadece randevu bulamamakla sınırlı değil, reddedilen her başvuru, tüm masrafların başvurucunun hanesine doğrudan

zarar olarak yazılmasına neden oluyor. Vize ret oranlarındaki artışla birlikte bu maliyet, artık göz ardı edilemeyecek kadar büyük ve hatrı sayılır bir zarara dönüşmüş durumda. BBC'nin AB istatistiklerine dayandırdığı verilere göre, vize reddi oranlarındaki düzenli yükseliş 2015 yılından sonra ivme kazandı. 2015'te Türkiye'den yapılan başvuruların reddedilme oranı yüzde 3.9'du. Bu oran 2016'da yüzde 4.4, bir sonraki yıl ise yüzde 6.5 seviyesine yükseldi. En önemli artış ise 2021'de oldu. AB'nin 2020 için tespit ettiği ret oranı yüzde 12.7'ydi. 2021'de bu oran, yüzde 16.9 olarak belirlendi.

TBMM Dışişleri Komisyonu üyesi CHP Eskişehir Milletvekili Utku Çakırözer'in yaptığı açıklamaya göre, Schengen vizesi için Türkiye'den 2022'de 778 bin, 2023'te 1 milyon 55 bin, 2024'te ise 1 milyon 173 bin başvuru yapıldı. 2010'da yüzde 3 olan vize ret oranı geçen yıl yüzde 16-17 seviyesine çıktı. Sözcü gazetesinin derlediği veriler ise son 10 yılın bilançosunu özetliyor. Buna göre, son 10 yılda tam 1,5 milyon başvuru "ret" yanıtı aldı. Bu durum, vize başvurusu için ödenen toplam 511 milyon Euro'nun, yani güncel kurla yaklaşık 27 milyar liranın geri iadesiz şekilde yok olması anlamına geliyor.

Avrupa Birliği (AB) 2025 yılına ilişkin Schengen vizesi istatistiklerini 29 Mayıs'ta açıkladı. AB'nin 2025 verilerine göre, Türkiye'den yapılan başvuru sayısı 1 milyon 268 bin 376 oldu. Bu başvurulardan 1 milyon 72 bin 54'üne olumlu yanıt verildi. Verilere göre, Türkiye'den yapılan başvuruların reddedilme oranı yüzde 14.6.

Dünya Genelinde En Çok Vize Başvurusu Yapan İlk 10 Ülke	Vize Başvuru Sayısı	Vize Ret Sayısı	Vize Ret Oranı, %
Çin	1.811.778	74.193	4,1%
Türkiye	1.268.376	183.196	14,6%
Hindistan	1.153.748	181.111	15,8%
Rusya	679.425	42.953	6,4%
Fas	619.827	114.320	19,2%
İngiltere	512.426	53.398	10,5%
Suudi Arabistan	470.778	26.488	5,7%
Cezayir	416.739	127.936	31,0%
Birleşik Arap Emirlikleri	298.064	71.261	24,2%
Tayland	264.190	15.544	5,9%
DÜNYA TOPLAMI	11.934.106	1.745.023	14,8%

2025 yılı Schengen vizesi istatistikleri (Kaynak: Avrupa Komisyonu)

AB'nin 2025 verilerine göre, Türkiye, Çin'den sonra Schengen vizesine en fazla başvuru yapan ikinci ülke. Veriler, Türkiye'den tüm Schengen ülkelerine yapılan vize başvurularındaki ret oranının son 10 yılda yüzde 4,4'ten yüzde 14,6'ya yükselişini de gösteriyor.

SON 10 YILDA TÜRKİYE'DEN TÜM SCHENGEN ÜLKELERİNE YAPILAN VİZE BAŞVURULARI, VİZE KABUL - RED SAYILARI VE RED ORANLARI				
YIL	BAŞVURU SAYISI	VİZE KABUL SAYISI	VİZE RED SAYISI	RED ORANI %
2016	937.487	890.776	41.353	4,4
2017	971.710	903.644	63.122	6,5
2018	879.240	799.903	74.321	8,5
2019	906.862	812.108	87.651	9,7
2020	229.282	197.694	28.826	12,7
2021	271.977	220.245	45.016	16,9
2022	778.409	645.842	120.876	15,7
2023	1.055.885	867.646	169.514	16,1
2024	1.173.917	993.875	170.129	14,5
2025	1.268.376	1.072.054	183.196	14,6%

Kaynak: Avrupa Komisyonu

Birçok ülke için vize başvurularında yetkili tek kurum olan VFS Global çatısı altında sunulan hizmetler, yurttaşlar için bir kolaylıktan ziyade "fahiş fiyatlı sigorta dayatması" ve "veri güvenliği açığına" dönüşmüş durumda.

Gateway'in sahibi Halis Ali Çakmak'ın kurucusu olduğu sigorta şirketleri üzerinden yürütülen seyahat sigortası süreci, başvuruculara bir zorunluluk gibi sunulurken, VFS'nin küresel ölçekte büyüme stratejisinin merkezine koyduğu Premium Lounge hizmeti, kişisel verilerin küçük bir odada herkesin içinde konuşulduğu bir deneyim halini alıyor.

2010 yılından bu yana her yıl düzenli olarak yurt dışına çıkan bir başvurucunun **Kısa Dalga**'ya anlattıkları, VFS Global'in "özel hizmet" anlayışının geldiği noktayı özetliyor. Başvuruyu yaparken kötü bir davranışa maruz kalmamak için son üç yıldır VIP/Özel gişe hizmetine ekstra para ödeyen başvurucu, son deneyiminde yanlışlıkla 3 bin TL karşılığında satın aldığı "Premium Lounge" hizmetinde karşılaştığı veri güvenliği açığını şöyle anlatıyor:

"Premium Lounge VIP'den daha küçüktü ve sessiz bir alan olduğu için mesleğinizi, şirketinizi ve tüm özel bilgilerinizi sorarlarken arkadaki koltuklarda çay içip kuru kurabiyelerini kıtırdatan diğer müşteriler her şeyi duyuyordu. Kişisel verilerin gizliliği hiç düşünülmemiş. Ayrıca saat 13:00'deki randevuma rağmen çalışanlar öğle yemeğinden 13:15'te geldi ve ciddi bir yığılma oldu."

Başvurucunun deneyimi, fiziksel formdan çevrimiçi sisteme geçiş sürecinde yaşanan teknik aksaklıklarla daha da karmaşık bir hâl aldı. VFS'nin internet sitesinden indirilen formun güncel olmadığı söylenerek başvurucu, Premium bölümden çıkarılıp normal gişelerin olduğu binadaki kapalı bir kabine götürüldü. Başvurucu devamında yaşananları şöyle aktarıyor:

"Bilgisayarlar sürekli takılıyordu, bütün aletler arızalıydı. Sürekli IT çalışanı geldi. Orada çalışmayan bir bilgisayarın başında, İngilizce bilmeyen bir çalışanla İngilizce bir formu doldurmaya çalıştık. Formu benim doldurmama izin

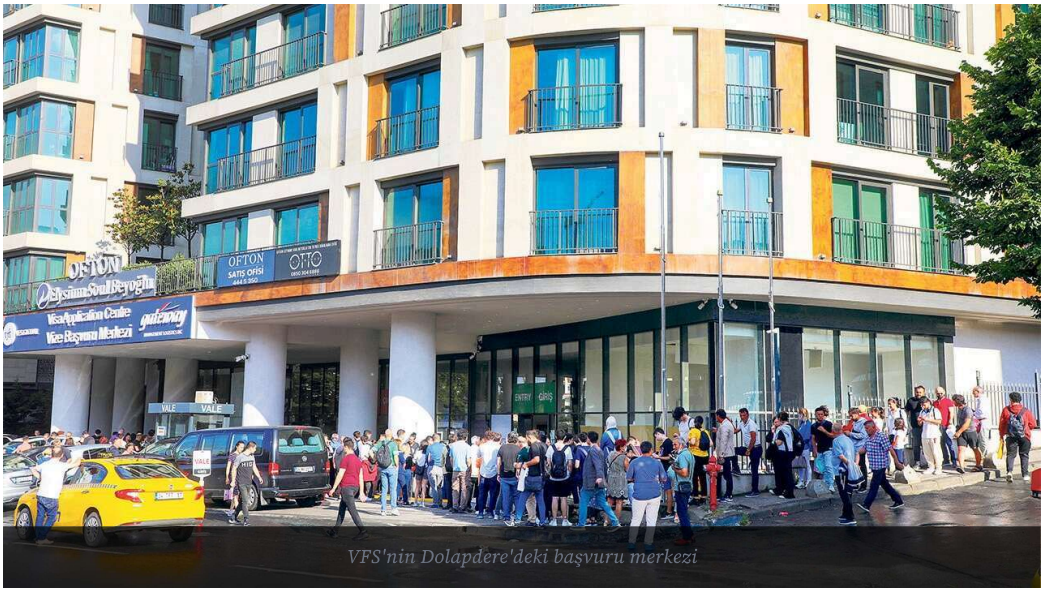
vermedikleri için tam iki saat harcadık. Çalışan, sistemi çözmek için üç farklı kişiye danıştı ve vize için gerekli tüm finansal bilgilerimi kendisi girdi. Hatta sistemde benim adıma şifre oluştururken, 'şifreyi kaydetmek gerekir' diyerek şifremin fotoğrafını bana çektirdiler.”

Başvurucu, bu teknik değişikliğin yarattığı güvenlik riskine de şöyle dikkat çekiyor:

"Bu form meselesi kısa bir süre önce değişmiş, düzgün bir bilgilendirme yapılmadığı için benimle aynı sorunu yaşayan başka insanlar da vardı. Önceden fiziksel olarak dolduruluyordu bu form ama şimdi online sistemde doldurulması isteniyor. Bu durumun başka tehlikeleri var tabii ki. Çünkü bunları ben konsolosluğa değil VFS'ye veriyorum. Uluslararası belgeler dolduruluyor ama çalışanlar 23-25 yaşında, hiçbir fikirleri olmayan kişiler. Özetle, çalışanların kafasında kişisel verilerin korunmasıyla ilgili bir fikir yok.”

VFS başvuru merkezinden hikâyeler

VFS’nin Dolapdere’deki başvuru merkezinin önündeki hikâyeler de benzer. Kısa Dalga’ya konuşan başvuru sahiplerinin çoğu Bulgaristan vizesi için bekliyordu. Anne ve babasını Bulgaristan’a aile ziyareti için göndermeye çalışan biri randevu bulabilmek için aracıya kişi başı 200 Euro ödediğini söylüyor. 120 Euro’luk başvuru ücreti ve seyahat sigortasıyla birlikte masrafların 700 Euro’yu aştığını söylüyor.



VFS'nin Dolapdere'deki başvuru merkezi

Hüseyin Bey de eşiyle birlikte vize başvurusu yapmak için burada. Randevu bulabilmek için aracı kuruma 150 Euro ödediğini söylüyor ancak yine de randevu alamadığını aktarıyor. VFS’den kendi çabalarıyla uzun uğraşlar sonucunda randevu bulabildiğini söylüyor.

Başvuru yapabilmek için VFS'den randevu almak o kadar zorlaşmış ki binanın hemen karşısında bulunan bir vize aracılık şirketi tabelasına "Randevu alımı" hizmetini de eklemiş. Burada görüştüğüm kişi, Almanya gibi rağbet edilen bir ülke için turistik vize başvurusu randevusu bulmanın 7-8 ayı bulabildiğini, bulunsa bile vizenin çıkmama ihtimali bulunduğunu, bunun önüne geçmek için Almanya'daki herhangi bir fuardan davetiye ayarladıklarını, davetiyenin bir ay içinde geldiğini, bunun ücretinin de 265 Euro olduğunu söylüyor. Tabii, bir de fuar bileti alınması gerekiyor. Bunun ücreti de fuara göre 30-50 Euro arasında değişiyor.

VFS'nin Dolapdere merkezinin yakınındaki bir vize aracı dükkanı

Randevu sorunsalı, sosyal medya paylaşımlarında da dile getiriliyor. VFS'nin Birleşik Krallık vize başvurusuyla ilgili randevuyu paralı olarak satmasını dile getiren bir kullanıcı bu ücretin kişi başı 5 bin 775 TL olduğunu söyledi ve şöyle tepki gösterdi: "Yani zaten uçak, otel ve başvuru ücretine o kadar para ödüyoruz, bir de randevu alabilmek için para ödemeyelim. Bu işi rant sistemine çevirmenin ve her randevuda para almanın bir bedeli olmayacak mı?"

Başka bir sosyal medya kullanıcısı da 340 Euro'ya vize başvuru randevusu bulduğunu, ancak daha sonra aracı kuruluştan gelen telefonla kendisinde 90 Euro daha istendiğini söyledi. Telefondaki kişinin vize başvuru randevusunun yazılım aracılığıyla alındığını, ilave ücreti bu yüzden istediklerini söylediğini aktardı.

Sigorta kıskacı

Vatandaşların Şikayetvar sitesinde dile getirdiği isyanlar, başvuruculların anlattıklarının buz dağının sadece görünen kısmı olduğunu, sistemin Halis Ali Çakmak'ın yönetiminde bulunduğu veya kurucu olduğu Emaa ve Gravis isimli sigorta şirketlerini dayattığı bir "çark" haline geldiğini gösteriyor.

- **15 Mart 2024:** Bir başvurucu, vize reddi durumunda iade garantisi verildiği için piyasanın iki katı fiyatına (120 Euro) Emaa/Gravis sigortası yaptırdığını ancak red alınca parasını alamadığını anlatıyor: "Gravis yetkilisi ya vize harcını ya da sigorta ücretini iade alabileceğimi, ikisini birden alamayacağımı söyleyerek resmen benim paramla pazarlık yaptı. Vize reddi tarihinde sigorta henüz başlamadığı için paranın üstüne yatıyorlar."
- **30 Mayıs 2025:** Türkmenistan'dan bir kullanıcı, Gateway'in Türkmenistan şubesinde öğrencilerin kapıdan "hayvan gönderircesine" itildiğini, telefonlara bakılmadığını ve red durumunda hiçbir iadenin yapılmayacağının kaba bir dille söylendiğini belirtiyor.
- **25 Kasım 2025:** Eşinin üç aylık deport cezasının kaldırılması için Irak Gateway üzerinden 350 dolar ödeyen bir vatandaş, ödeme yapılmasına rağmen hiçbir işlem yapılmadığını ve muhatap bulamadıklarını ifade ediyor.
- **18 Eylül 2024**: Türkmenistan'daki acentenin vize randevusu için 240 dolar istediğini ve işsiz olan bir muhasebeciden maaş bordrosu dayatması yaparak aile birleşimini imkansız hale getirdiğini anlatan vatandaş: "Karımı getiremiyorum, ailecek mağdur olduk" diyor.
- **20 Ekim:** Randevu onaylanmadığı halde "Gateway Management" adına hesaptan 977 TL çekildiğini ancak ne randevu verildiğini ne de iade yapıldığını söyleyen bir başka mağduriyet.

VFS ve Gateway'in Dolapdere'deki binasının önünden ve dijital şikâyet platformlarından yükselen sesler, vize sürecinin artık bir "hizmet" olmaktan çıkıp bir "mağduriyet sarmalına" dönüştüğünü söylüyor. Başvuruculaların tanıklıkları, 3 bin liralık Premium Lounge hizmetinde mahrem bilgilerin ortalığa saçıldığını ve bir güvenlik zafiyeti oluştuğunu gösteriyor.

Yurttaşlar sadece vize başvuru bedeliyle değil, randevu karaborsasında talep edilen 300 Euro'luk fahiş ücretler ve Halis Ali Çakmak'ın şirketleri üzerinden "iadesiz sigorta" dayatmasıyla köşeye sıkıştırılıyor. Kendi imkânlarıyla randevu bulamayan yurttaşların aracılar üzerinden randevu bulmaya çalışması ise bu sistemsel sorunun doğurduğu sonuçlardan biri.

Yazı dizisinin yarınki bölümünde VFS Global Türkiye ve iş ortağı Gateway'in iddialara ve tespitlere yönelik açıklamalarına yer vereceğiz.

Kaynak: Haber Merkezi

The Wayback Machine - https://web.archive.org/web/20260602064520/https://kisadalga.net/haber/arastirma/vize-imparato...

Vize imparatorluğu-5: "Ortak değiliz" diyen VFS'ye Gateway'den "Ben var ettim" yanıtı

CANAN COŞKUN | VFS Bölge Başkanı Sertan Aslantürk, "Gateway ortak değil, sadece bir taşeron firmadır" derken, Gateway'in sahibi Halis Ali Çakmak ise "VFS'nin Türkiye'ye giriş sebebi benim; onu burada biz var ettik" diyerek VFS ile ortak olduğuna ilişkin sözleşmelerinin olduğunu söylüyor.

02/06/2026 00:10 · 12 dk okuma

CANAN COŞKUN

Uluslararası bağımsız araştırmacı gazetecilik platformu Lighthouse Reports'un, dünya çapında bir vize işleme devi olan VFS'nin faaliyetlerine odaklanan çalışmasının Türkiye ayağıyla ilgili yazı dizisi, VFS ve Gateway'in yaşananlara ilişkin açıklamalarıyla sonlanıyor.

Anayasa ve Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi başta olmak üzere hukuka açıkça aykırı bir mahkeme kararı ile erişim engeli getirilen yazı dizimizin son bölümünde taraflara cevap haklarını kullandırdık.

Yazı dizisinin ilk gününde vize devi VFS'nin Türkiye ortağı Halis Ali Çakmak'ın ticari hayatına göz atıp, serinin ikinci gününde ise Çakmak'ın holdingleşmesinden önce vize aracılık hizmetlerindeki yükselişinin önünü açan mevzuat değişikliklerine odaklandık. Serinin üçüncü gününde Rekabet Kurumu'nun VFS'nin pazarda tekelleşmesini gösteren bir kararını ele aldıktan sonra, dördüncü gün de başvuruculaların randevu alabilmek için yaşadığı sıkıntılara, ek hizmetlerin yerine getirilirken kişisel verilerin ortaya dökülüşüne tanık olduk.

VFS Bölge Başkanı Aslantürk: Randevuyu "ilk gelen ilk alır"

Kısa Dalga, yazı dizisi boyunca gündeme gelen iddiaları ve saha gözlemlerini VFS'ye yöneltti. VFS Global Türkiye ve Azerbaycan Bölge Başkanı Sertan Aslantürk sorularımızı yanıtladı.

-Verdiğiniz bir röportajda randevu satışı olmadığını, dolandırıcılara dikkat edilmesi gerektiğini söylediniz. Dolapdere'deki VFS binasının hemen karşısında yer alan "Vize Asistanı" isimli işletmenin tabelasında açıkça "Randevu Alımı" yazıyor. VFS başvuru merkezinin 20 metre ötesinde bu işin ticarete dökülmesini nasıl açıklıyorsunuz? Bu işletmelerle VFS çalışanları arasında bir bilgi akışı olup olmadığını denetliyor musunuz?

Sertan Aslantürk: Randevular VFS Global'in internet sitesinden "ilk gelen ilk alır" prensibiyle ve herhangi bir ek ücret olmaksızın sunulmaktadır. VFS Global, vize başvuru merkezlerindeki randevuları satmaz. Resmî randevu slotları

yalnızca yetkili online kanallar üzerinden paylaşılır ve başvuru sahiplerinin randevu almak için üçüncü taraflara ödeme yapmasına gerek yoktur.

Merkezlerimizin dışında faaliyet gösteren bağımsız işletmelerin VFS Global ile herhangi bir bağı bulunmamaktadır. Bu işletmeler "randevu desteği" gibi hizmetler sunuyor olabilir; ancak VFS sistemlerine, randevu envanterine veya iç süreçlere erişimleri yoktur. Başvuru merkezine yakın konumda olmaları, herhangi bir iş birliği veya yetkilendirme anlamına gelmez. VFS Global, başvuru sahiplerini yalnızca resmi kanalları kullanmaları ve gereksiz ödemelerden kaçınmaları konusunda düzenli olarak bilgilendirir. VFS adına açılmış sahte sayfa ve web siteleri de ilgili platformlara ve yetkili kurumlara bildirilmektedir. Bugüne kadar Türkiye kaynaklı 950'den fazla sahte sayfa bu şekilde raporlanmıştır. Ayrıca sistemlerimiz erişim kontrollü, düzenli olarak denetlenen ve dış müdahaleye kapalı şekilde yapılandırılmıştır. Hiçbir kişi ya da kurumun randevu sistemini manipüle etmesi mümkün değildir.

Bağımsız işletmeler üzerinde doğrudan bir yetkimiz bulunmamaktadır. Bu alan yerel otoritelerin sorumluluğundadır. Buna rağmen, ilgili kurumlarla iş birliği içinde hareket ediyor ve başvuru sahiplerini bilgilendirmeye devam ediyoruz.

-Sahada yaptığımız görüşmelerde başvuruculaların büyük çoğunluğu randevuyu bizzat sistemden değil, aracılara 200 Euro'ya varan ücretler ödeyerek aldıklarını beyan ediyor. "İlk gelen alır" sisteminizde, bu aracılar nasıl oluyor da gerçek kişilerin bulamadığı randevuları "stoklayabiliyor"?

Sertan Aslantürk: Randevu sistemi herkes için aynı şekilde çalışır ve tüm randevular aynı anda herkese açılır. Hiçbir kişi ya da aracıya ayrıcalık tanınmaz. Fark yaratan unsur sistemin nasıl kullanıldığıdır. Aracı hizmetler genellikle:

- Randevu sistemini sürekli takip eder.

- Aynı anda birden fazla başvuru adına işlem yapar.

- Yoğun talep ortamlarında deneyimlidir.

- Bireysel başvuru sahipleri ise çoğunlukla sistemi düzensiz kontrol eder. Bu da randevu bulunamadığı algısını yaratabilir. Önemli olan şu: Bir aracıya ödeme yapmak ek randevu sağlamaz veya süreci hızlandırmaz. Resmî kanalları doğru kullanan başvuru sahipleri randevu alabilmektedir.

-Randevu alımı ile ilgili görüştüğümüz bir aracı kişi, turistik vize için randevu bulmanın zor olduğu ülkelere fuar organizasyonu aracılığıyla randevu aldıklarını, bunun ücretinin de 265 Euro olduğunu söyledi. Randevu alımının zorlaşması karşısında başvurucular aracıların yönlendirmesine de açık hale

geliyor. Şirketinizin 'şeffaf ve adil' olarak tanımladığı sistemin, başvuruculara bu denli yüksek ücretli ve hileli yöntemlere mecbur bırakmasını nasıl değerlendiriyorsunuz, bu bir operasyonel zafiyet midir?

Sertan Aslantürk: Aracıların varlığı sistemin şeffaf olmadığı anlamına gelmez. Sistem kurallara dayalı ve herkese eşit şekilde çalışır. Bu durum, yüksek talep ve sınırlı kapasitenin bir sonucudur. Bazı başvuru sahipleri takip ve işlem kolaylığı için üçüncü taraflardan destek almayı tercih edebilir. Ancak bu hizmetler sistem içinde herhangi bir ayrıcalık sağlamaz. Hiçbir aracı kurum yetkili değildir ve herhangi bir ödeme ek randevu oluşturmaz.

-Verdiğiniz röportajda çok katmanlı güvenlik önlemlerinden (OTP, VPN kısıtlaması vb.) bahsediyorsunuz. Ancak karaborsada randevu satışı tam gaz devam ediyor. Eğer sisteminiz bu kadar güvenliyse, aracılar randevu ekranına saniyeler içinde nasıl erişip "slot" kapatabiliyor? Bu durum, içeriden bir müdahale veya sistemde bilinçli bırakılmış bir açık ihtimalini doğurmuyor mu?

Sertan Aslantürk: Güvenlik sistemlerimiz yetkisiz erişimi engellemek üzere tasarlanmıştır. Aracıların sistemi aşması söz konusu değildir; aynı sistemi daha yoğun ve hızlı şekilde kullanmaktadırlar. Yüksek talep ortamında hız ve süreklilik, ayrıcalık anlamına gelmez. İçeriden müdahale iddiaları ciddiyetle ele alınır. Ancak mevcut denetimlerimiz bu yönde bir bulgu göstermemektedir. Temel sorun, talebin kapasitenin üzerinde olmasıdır.

-VFS'nin 20 yılı aşkın süredir stratejik operasyon ortağı Gateway ile ortaklığı devam ediyor mu? VFS'nin merkezinin Şubat 2026'da Dolapdere'deki başvuru merkezinden Astoria AVM'ye taşınmasının sebebi bu ortaklıkla ilgili mi?

Sertan Aslantürk: VFS Global, müşteri hükümetlerle sözleşmeli çalışan bir hizmet sağlayıcıdır ve üçüncü taraflarla ticari ortaklık ilişkisi bulunmamaktadır. Gateway bir taşeron firmadır, ortak değildir. Başvuru merkezlerinin taşınması tamamen operasyonel ihtiyaçlar ve hizmet kalitesi kriterlerine bağlıdır. Bu kararlar herhangi bir hizmet sağlayıcıyla bağlantılı değildir.

"VFS Global'in Gateway ile bir ortaklığı yok"

-İnternetteki şikâyet sitelerinde kullanıcılar, randevu bulma süreçlerinde yaşanan sorunların yanı sıra zorunlu seyahat sigortasıyla ilgili sorunlardan da bahsediyor. Bu şikâyetlerin birkaçında VFS'nin stratejik operasyon ortağı Gateway'in sahibi Halis Ali Çakmak'ın sahibi olduğu Emaa ve Gravis sigortanın da adı geçiyor. Bu sigorta şirketlerinin operasyon ortağınıza ait olması, vize başvurularında bu sigortaların bir "şart" gibi sunulmasına neden

oluyor mu? Bir vize aracı kurumunun, başvurucuyu kendi iştiraki olan sigorta şirketine yönlendirmesi etik mi?

Sertan Aslantürk: VFS Global'in Gateway ile bir ortaklığı bulunmamaktadır. Sigorta hizmetleri başvuru sahiplerinin tercihine bağlıdır ve belirli bir şirket zorunlu tutulmaz. Zorunlu gibi sunulan sigorta ürünleri yanıltıcıdır ve kabul edilmemelidir.

-Şikâyet sitelerinin verilerine yansıyan çok sayıda iddiaya göre, vize reddi durumunda iade garantisiyle piyasanın iki katı fiyatına satılan sigortaların parası, red sonrası iade edilmiyor. "Ya sigorta bedeli ya vize harcı iadesi" şeklinde bir dayatma yapıldığı doğru mu?

Sertan Aslantürk: Vize ücreti ve sigorta birbirinden bağımsızdır. VFS Global sigorta satışı veya iade süreçlerinde yer almaz. Sigorta iadesi ilgili şirket ile başvuru sahibi arasındaki bir konudur.

"Gerekli iyileştirmeler bildirimler doğrultusunda yapılıyor"

-Premium Lounge hizmeti alan başvurucular, tüm mahrem finansal ve mesleki bilgilerinin sessiz odalarda diğer başvurucular tarafından duyulduğunu anlatıyor. Ekstra ücret karşılığında alınan bir hizmette, KVKK'nın (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu) ihlal edilmesi şikâyetleriyle ilgili değerlendirmeniz nedir?

Sertan Aslantürk: Veri güvenliği tüm hizmetlerimizde temel bir sorumluluktur. Premium Lounge da dahil olmak üzere tüm alanlarda kişisel verilerin korunmasına yönelik süreçler uygulanır. Geri bildirimler doğrultusunda gerekli iyileştirmeler yapılmaktadır.

-Başvuruculların beyanlarına göre, çalışanlarınızın sistem şifrelerini başvuruculların telefonuna fotoğraflattığı ve İngilizce form doldururken liyakat sorunu yaşandığı iddia ediliyor. Personelinizin veri güvenliği eğitimi konusunda bir denetim mekanizmanız var mı?

Sertan Aslantürk: VFS Global, veri güvenliği ve sistem kontrolü konusunda sıkı denetim mekanizmalarıyla çalışır. Yetkisiz işlemler kesinlikle kabul edilmez ve gerekli yaptırımlar uygulanır. Tüm çalışanlar düzenli eğitimden geçer ve performansları sürekli olarak izlenir.

Halis Ali Çakmak: "Vize aracılık hizmeti konseptini biz yarattık"

VFS'nin iş ortağı eleştirilerin odağındaki Gateway şirketinin sahibi Halis Ali Çakmak da **Kısa Dalga**'nın sorularını yanıtladı.

Halis Ali Çakmak, varlıklı bir aileden geldiğini, babasının Libya'da çalışan bir müteahhit olduğunu belirterek söze başladı. Malta'da eğitim gördükten sonra turizm sektörüne adım attığını, 1993-1994 yıllarında Rusya pazarını geliştirerek büyük kazançlar elde ettiğini ve bu sermayeyle sanayiye girdiğini anlattı.

Çakmak, 2005-2006 yıllarında Malta'da çalıştığını belirterek o dönemin Malta Dışişleri Bakanı'nın arkadaşı olduğunu, Türkiye'de konsolosluk açılması için aracı olduğunu ve Talimhane'deki apartmanında onlara yer verdiklerini söyledi. Çakmak, o dönem Cumhurbaşkanı Abdullah Gül ile görüşmesinden sonra Malta'ya İsmail Ethem Tokdemir'in atandığını aktardıktan sonra aynı apartmanda Rusya'ya da konsolosluk açtıklarını da kaydetti.

Vize aracılık hizmeti fikrinin ilk kez kendi aklına geldiğini savunan Çakmak, "Bu konsepti biz yarattık" dedi. VFS Global'in Türkiye pazarına giriş sürecini ise şu sözlerle açıkladı:

"VFS'yi Türkiye ve Azerbaycan'da var eden biziz"

"2007 yılında Türkiye Turizm Bakanlığı'nın Hindistan pazarına yönelik tanıtım faaliyetlerinde şirketimiz hem sponsor hem de katılımcı olarak yer aldı. Bu süreçte daha önce temas halinde olduğumuz İsviçre firması Kuoni Hindistan CEO'su Sunish Gupta ile görüşmeler gerçekleştirmiş, dönemin Turizm Bakanı

Atilla Koç'un da katıldığı organizasyonlarda, o tarihte bazı ülkelerin vize işlemlerini yürüten VFS Global'in Hindistan operasyonları ile istişarelerde bulunuldu. Yapılan değerlendirmeler sonucunda Türkiye'de ortak bir operasyon modeli oluşturulması konusunda mutabakata varıldı. VFS'nin Türkiye'ye giriş sebebi benim, ben getirdim, ben geliştirdim. VFS'yi Türkiye ve Azerbaycan'da var eden biziz. VFS, burada bir şirket açılmasını, güzel bir ismi olmasını istedi. Biz de yolculuğu hatırlattığı için 'Gateway' ismini verdik."

VFS ile aralarında iş ortaklığı sözleşmesi olduğunu belirten Çakmak, VFS'nin kendilerine yazılım ve platform sağladığını, geri kalan tüm işi kendilerinin yaptığını söyledi. VFS'nin küresel ölçekte Blackstone'a satılmasının ardından randevu sistemini VFS'nin işletmek istediğini ve sorunların bundan sonra başladığını iddia etti. 2022 sonuna kadar randevu kotası sorunlarını kurumsal becerileriyle çözdüklerini, bu tarihten sonra AB vize işlemlerinde yer almadıklarını söyledi. VFS çalışanlarının geçmişte randevu slotlarını sızdırdığını fark edip işten attıklarını da iddialarına ekledi.

Çakmak, VFS'nin sunduğu ek hizmetlerden kazanılan payın yüzde 20'sinin önceden Dışişleri Bakanlığı'na gittiğini belirterek 2025 yılında Dışişleri Teşkilatını Güçlendirme Vakfı'nın kurulmasıyla bu gelirin artık vakfa gittiğini söyledi.

"VFS bizi satın almak istedi"

Blackstone'un kendilerini tehdit olarak gördüğünü savunan Çakmak, "İçeride ve dışarıda güç kazandığımız için süratle bu işi kaçırmaya karar verdiler" dedi. Blackstone'a devir işleminden sonra VFS'nin kendilerini satın almak istediğini söyleyen Çakmak, "Biz de bu işin devletimiz ve insanımız için önemli olduğunu söyledik, çünkü milli bir şirketin manevi bir sorumluluğu vardı. 'Devletin yetkilileri bize çık desin, çıkarız' dedik" ifadelerini kullandı. Gerekli otoriteleri bilgilendirdiklerini de sözlerine ekleyen Çakmak, şöyle devam etti:

"Zaman zaman 'Lanet olsun satalım' dedik ama satma taraftarı olmadığımızı, işbirliği yapmak istediğimizi söyledik. VFS bizim münhasırlık hakkımızı iptal etmeye çalıştı ama edemedi. VFS'ye onlardan hisse almayı teklif ettik, milli bir firmanın büyümesini istemedikleri için kabul etmediler."

Sertan Aslantürk'ün VFS Global Türkiye ve Azerbaycan Bölge Başkanı olmadan önce 12 yıl kendisinin şirketinde çalıştığını belirten Çakmak, Aslantürk'ün bir karar mercii olmadığını savundu.

Bu süreçte VFS'nin 2028 yılına kadar devam eden bir sözleşmeleri olmasına karşın Fransa diplomatik misyonuna Gateway'in tek başına iş yapmasını istemediklerini söylediğini iddia eden Çakmak, bu durumu büyükelçilik

avukatlarından duyduklarını söyledi. **“Dışişleri Bakanlığı ile çalıştığımız için güvenli olmadığımız söylenmiş”** diyen Çakmak, bu durumu hükümet yetkililerine de aktardıklarını söyledi.

“Irak’taki fedakarlığımız bakanlığın takdirinde"

Irak’tan Türkiye’ye yapılan vize başvuruları için 2012'de görüşmelere başladıklarını ve 2015'teki düzensiz göç dalgası üzerine Dışişleri Bakanlığı'nın yardım istediğini belirten Çakmak, bu hizmeti ilk başta geçici mevzuatla verdiklerini söyledi. O dönem IŞİD tehdidi ve sınır güvenliği riskleri nedeniyle "C1 elektronik vize" sistemindeki açıkları "etiket vize" uygulamasıyla kapattıklarını ifade eden Çakmak, “terör bölgelerinde ne denli fedakârlıklarla ofisler açarak sistemin oturtulabildiğinin bakanlığın takdirinde olduğunu” vurguladı. Çakmak, 2019’daki yönetmelik değişikliğinin ardından Dışişleri Bakanlığı'ndan resmi yetki aldıklarını söyledi.

“Sigorta şirketlerini pandemi için kurduk”

Vize başvuru merkezlerinde kendine ait şirketlerinden sigorta dayatması olduğu iddialarına yanıt veren Çakmak, seyahat sigortasında herkesin özgür olduğunu savundu. Sigorta şirketini pandemi döneminde "Don Kişotluk yaparak" kurduklarını söyleyen Çakmak, Türkiye’ye o dönemde turist gelmesi için büyük sigorta şirketleriyle görüşmeler yaptıklarını, ancak hiçbirinin kabul etmediğini söyledi. Bu süreçte elçiliklerden de sahte poliçe hazırlanmasıyla ilgili bazı şikâyetler aldıklarını aktaran Çakmak, sözlerine şöyle devam etti:

“Hazırladığımız poliçe, vize reddi veya hastalıklarla ilgili 60 bin dolara kadar karşılıyordu. Sigortacılar Birliği yeni kurulan şirketlere bizi örnek göstermek istedi. Görüştüğüm bir Fransız diplomatik misyon temsilcisi bununla ilgili ‘Allah bize de nasip etsin’ demişti.”

“Offshore’u bilmem”

Çakmak, vergiden kaçınmak için açılan offshore şirketlerle ilgili Paradise Papers belgelerinde adının geçmesiyle ilgili de “Offshore'u bilmem, ağzıma almam, yazılanlar yalan" dedi. Şirket veya yöneticiler adına herhangi bir offshore şirket, hesap veya benzeri bir yapılanmanın hiçbir zaman bulunmadığını savunan Çakmak, ortaklık yapılarına her zaman dikkat ettiklerini belirtti. Çakmak, 1998'de kurulan sanayi şirketi Ekorad’ın faaliyetleri ve büyüme potansiyelinin dönemin Malta merkezli yatırımcılarının ilgisini çektiğini, bu sebeple yatırım yaptıklarını söyledi. Türkiye’de yaşanan ekonomik krizler ve piyasa koşullarındaki değişiklikler sonrasında söz konusu yatırımcıların hisselerini devrederek şirketten ayrıldıklarını söyleyen Çakmak, "Yaklaşık 20 yıl önce

hissedarlıktan ayrılan bu kişilerin daha sonraki ticari faaliyetleri, şirketleri veya ilişkileri hakkında şirketimizin bir bilgisi bulunmamaktadır" dedi.

Offshore şirketler listesinde yer alan bir diğer şirketi Inter Foods'u da 2001 yılında kurduklarını söyleyen Çakmak, bu girişimin de Malta'daki bir donut markasıyla ilgili olduğunu iddia etti ve şöyle devam etti: "Malta'da bir donut firması vardı. Tadını da çok beğendiğim için yatırım yaptık ama bu girişim de 2001 ekonomik krizi nedeniyle devam etmedi."

Alanya Üniversitesi'ni "küçük Oxford"a çevirme hayali

Eğitim sektörüne kâr amacıyla değil, sosyal sorumluluk vizyonuyla girdiklerini iddia eden Çakmak, Alanya Üniversitesi'nden önce Haliç Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Mehmet Naci Topsakal'ın kendilerini yatırım için davet ettiğini söyledi. "Kurumun batık olduğunu anladık" diyen Çakmak, daha küçük bir üniversite arayışına girdiklerini söyledi. Bu aşamadan sonra tarihini tam hatırlayamadığı bir zamanda Hamdullah Emin Paşa Üniversitesi'nin kendilerini davet ettiğini iddia etti. Ekibinin gidip gerekli incelemeleri yapmasını istediğini söyleyen Çakmak, "Bize kurumun borcunun olmadığı söylendi ama milyon dolara yakın borcu vardı" dedi. Bu süreçte görüştüğü YÖK Başkanı'nın da üniversiteyi bu gidişle kapatacaklarını söylediğini savundu. Çakmak, üniversiteyi akademik olarak yükseltmek istediklerini belirterek "Alanya'yı 'Küçük Oxford yaparım' rüyası ile ana amacı para kazanmak değil, akademik olarak büyümek, yeni branşlar açmak, uluslararası düzeyde sıralamaya sokmak istedik" dedi.

Vakfın arazisinde bulunan kolejin (Cumhuriyet Eğitim Vakfı Özel Hamdullah Emin Paşa Okulları) para ödemeden kazanç sağladığını öne süren Çakmak, üniversiteyi devraldıklarında Mevlüt Çavuşoğlu'nun eşi Hülya Çavuşoğlu'nun mütevelli heyetinde olduğunu ve kendisini toplantılarda sadece birkaç kez gördüğünü belirtti.

"Devlet bugün 'dur' der, yarın 'gel' der"

Halis Ali Çakmak'ın Hindistan'ın Delhi kentinde hâlâ faal olan bir vize aracılık şirketi daha bulunuyor. HC Visa Application Services'ın yetkisinin Dışişleri Bakanlığı tarafından uzatılmadığını söyleyen Çakmak, buradaki işi de artık VFS'nin yürüttüğünü söyledi.

Bakanlık ile ilişkilerini değerlendiren Çakmak, sözlerini şöyle tamamladı: "Şimdiye kadar hiçbir memnuniyetsizlik olmadı. Büyük yatırımlarımız vardı, durdurmak zorunda kaldık. Devletin takdiri... Bugün dur der, yarın gel der."

Engellenen araştırma dosyasının gösterdikleri

Beş günlük bu yazı dizisinin sonunda, Kısa Dalga'nın gördüğü baskının Türkiye'deki vize sürecinin çok katmanlı bir ticari ve siyasi ağın ürünü olduğunu da teyit ettiğini gösteriyor.

Halis Ali Çakmak'ın şirketinin vize süreçlerinden dışlanmak istendiğine yönelik açıklamaları ve Sertan Aslantürk'ün Gateway'den geçen kariyer geçmişi de vize pazarını elinde tutan güçler arasındaki çatışmayı açıkça gösteriyor. VFS'nin en tepesindeki ismin, eski patronunun şirketi için 'yalnızca bir taşeron' vurgusu yapması, buna karşılık Çakmak'ın sistemi kendisinin kurduğunu iddia etmesi, milyarlık rantın paylaşıldığı kapalı kapılar ardında işlerin artık eskisi gibi yürümediğini gösteriyor.

Kaynak: Haber Merkezi

Pes dedirtecek karar: Vize imparatorluğu dizisinde yanıt haklarına ve engelleme haberine de engel!

Kısa Dalga'nın Vize İmparatorluğu yazı dizisinin 4 bölümüne ilişkin erişim engeli kararının ardından şimdi de yanıt haklarının kullanıldığı 5. bölüm ve engelleme kararına ilişkin habere de erişim engeli getirildi. Gerekçe aynı: "Milli güvenlik ve kamu düzeni."

02/06/2026 17:58 · 1 dk okuma

Kısa Dalga - Lighthouse Reports öncülüğünde 12 ülkeden 14 medya kuruluşunun hazırladığı, VFS Global'in vize aracılık sistemini ve Türkiye'deki Gateway bağlantılarını mercek altına alan "Vize İmparatorluğu" yazı dizisinin 4 bölümüne dün (1 Haziran 2026) erişime engeli kararı verilmişti.

Bu kararın ardından bugün yazı dizisi ile ilgili olarak VFS Global ve Gateway şirketlerinin yöneticileri ile araştırmayı hazırlayan Kısa Dalga muhabiri Canan Coşkun'un yaptığı söyleşilerin yer aldığı Vize imparatorluğu-5: "Ortak değiliz" diyen VFS'ye Gateway'den "Ben var ettim" yanıtı" başlıklı 5. bölüm de engellendi.

Engelleme kararını veren İstanbul 5. Sulh Ceza Hakimliği, ayrıca engelleme kararına ilişkin "Kısa Dalga'nın Vize İmparatorluğu yazı dizisine "milli güvenlik

ve kamu düzeni" sansürü" başlıklı haberin de erişiminin engellenmesine karar verdi.

Hakimlik hızını alamayarak dün zaten engellenmiş olan yazı dizisinin 4 bölümüne ilişkin de ayrıca erişimin engellenmesi kararı aldı.

Gerekçe olarak ise yine 5651 sayılı Kanun'un 8/A maddesi kapsamında alındığı belirtildi. Söz konusu maddede "Yaşam hakkı ile kişilerin can ve mal güvenliğinin korunması, millî güvenlik ve kamu düzeninin korunması, suç işlenmesinin önlenmesi veya genel sağlığın korunması sebeplerinden bir veya birkaçına bağlı olarak" erişim engeli kararı verilmesi düzenleniyor.

Kısa Dalga'da yayınlanan yazı dizisinde bu kapsama girebilecek herhangi bir ifade, iddia, bulgu veya veri yer almıyordu.

LIGHTHOUSE REPORTS

THE VISA EMPIRE: BORDERS AS A BUSINESS

NEWSROOM: BORDERS

CO-PUBLISHED WITH

The Indian EXPRESS JOURNALISM OF COURAGE
Le Monde
POLITICO
SEMAFOR
news24 Trusted News. First
KISC dalga
Twala
THE NATION
ACTUALITE.CD

CREDITS −

Margot Gibbs, May Bulman, Maud Jullien, Tomas Statius, Eva Constantaras, Charles Boutaud, Sarasvati Nagesh Thupadolla, Ruben Nyanguila, Klaas van Dijken, Sidy Yansané, Azil Momar Lo, Jean-Baptiste Léni, Lyas Hallas, Jéremie Baruch, Gong Jue, Ngina Kirori, Andrew Thompson, Sandeep K Singh, Nirbhay Thakur, Ritu Sarin, Steffen Ludke, Almut Cieschinger, Serafin Reiber, Innocent Duru, Kemal Göktaş, Canan Coşkun, Sebnem Arsu, Elly Millican, Wael Eskandar, Kash Tembo

METHODOLOGY +

MAY 28, 2026

Outsourcing giant VFS Global has made huge profits by exploiting people around the world whose ‘weak’ passports require them to apply for visas to travel

Most European citizens will never have heard of VFS Global. Accustomed to visa-free travel, they have probably never had to queue at one of its application centres, pay its service charges or navigate its complex appointment booking systems.

But across much of Africa, Asia and the Middle East, the visa outsourcing giant has become notorious. For people in these regions seeking to travel for work, study or to unite with family, VFS is often their first encounter with the border. And for many, this entails not only the stress

and uncertainty of restrictive visa regimes, but also being compelled to hand over cash for what should be optional services — sales that have become central to the VFS Global's growth.

Since its founding in 2001, VFS has grown into a multi-billion-dollar company whose owners include a major donor to Donald Trump and Dubai's ruling family. It now holds visa outsourcing contracts with 71 governments worldwide. While applicants are charged a mandatory service fee, VFS has built an adjacent business around selling add-ons such as SMS updates, courier return services and access to premium lounges.

A year-long investigation by Lighthouse Reports, in collaboration with 14 media outlets, has found that VFS has created a system of aggressive – and at times dishonest – upselling. Staff are typically paid low base salaries and awarded bonuses contingent on meeting monthly sales targets for value added services, creating perverse incentives to sell.

Sales of these services have been key to the company's growing profitability, which has increased fourfold in recent years, and have helped drive huge profits for its investors, our analysis shows.

We also found evidence that customers are exposed to bribery at the hands of both external agents and sometimes VFS staff, as well as repeated mishandling of personal data, amounting to what experts described as "manifestly serious violations of the GDPR". Internal documents show that contracting governments know about these violations, but rarely take robust action.

Drawing on hundreds of internal EU documents obtained through Freedom of Information requests, as

well as financial statements, analysis of customer receipts and interviews with dozens of former VFS employees, this investigation reveals how governments have offloaded a core state function to a company that treats would-be would-be workers, students and tourists as a captive market to be exploited.

VFS said that “any suggestion that VFS Global’s financial growth has been generated through improper conduct is false”.

METHODS

EU member states are required under EU law to closely and regularly monitor outsourced visa service providers such as VFS. Through Freedom of Information requests we obtained inspection and monitoring reports of visa service providers by 22 countries from the EU’s Schengen free-travel zone that have contracts with VFS, as well as dozens of EU documents evaluating member states’ application of the Schengen laws, including the outsourcing of visa processing to companies including VFS. We obtained leaked reports from the European Commission’s own diplomatic service which revealed EU governments are aware of consistent deficiencies in VFS’s service. Diplomatic sources confirmed they were aware of these problems.

We interviewed dozens of current and former VFS staff across several countries in Asia, Africa and the Middle East to gain insight into the company’s sales practices that push applicants to buy value added services. They told us workers are typically paid low base salaries, with bonuses tied to meeting monthly targets for sales of additional services, creating huge pressure to meet these targets.

By analysing financial statements of VFS and its subsidiaries around the world we were able to understand the role of value added service to the business. Its consolidated financial statements in Luxembourg showed that its revenues increased out of proportion to the number of visa applications it processed, that its profits had increased fourfold between 2017 and 2024, and that the company consistently attributed its profitability, and its future growth, to sales of value added services. Accounts from a subsidiary in India showed that its value added services business in the country made pre-tax margins of up to 70%.

We visited numerous VFS visa centres and used social media forums to speak to visa applicants who told us about their experiences dealing with VFS. Dozens of them told us they were pushed, misled or left with little practical choice but to pay extra fees to the company.

By submitting FOI requests to Swedish embassies, we obtained more than 2,000 receipts for applications made from 16 countries in Asia and Africa over a two-week period in 2025. We used machine reading to establish that value added services account for 30% of VFS's revenue in the sample.

We obtained evidence of bribery in the form of undercover footage revealing a VFS staff member in the DRC claiming to guarantee visas in exchange for a payment higher than the normal fee.

STORYLINES

Vrinda was exhausted by the time she reached VFS's office in Pune, India, last June after waiting for a taxi in torrential rain and traveling an hour in traffic. The 71-

year-old was applying for a visa to visit her son in Belgium and meet her new granddaughter. Thankfully she was only 15 minutes late for her appointment.

“I explained the situation with the rain, and told [the visa officer] I had problems with my back,” recalls Vrinda, who uses a walking stick.

But the VFS officer told her she had two choices: Go home and book another appointment, or pay the equivalent of €35 for the company’s premium service — roughly the cost of what Vrinda pays for a month’s worth of groceries.

“They said no, you can come back another day or pay. I was quite shocked,” she said. “But whatever they told me, I had to follow.”

Vrinda’s experience is far from unique: she is one of myriad visa applicants who told us they were hit with unexpected fees during their visit to VFS Global.

And it’s not only applicants who have told us VFS pushes people to buy expensive ‘premium’ services. Current and former VFS employees told us they were typically paid low base salaries, with bonuses tied to meeting monthly targets for sales of what should be optional add-ons such as access to premium lounges and SMS updates – and described feeling pressured to meet these targets.

Former staff in several countries told us that they put such added value services onto customers’ bills without their consent. “Most customers would just accept this,” said one ex-employee who worked for VFS in Kenya until 2024.

A visa officer currently working at VFS in Nigeria said the bonuses for selling value added services could

amount to almost twice the base salaries of contractors. He said contractors make up the majority of the VFS workforce and earn about €126 a month. The result, he explained, is constant pressure to sell.

“There is always a need to sell value-added services,” he said. “You have to be persistent in making sure the applicant sees reasons to buy them.”

Rohit Taneja, who worked as a visa operations officer at VFS’s Delhi center between 2016 and 2017, said: “We had targets on SMS and courier [numbers]. We had to pitch, try to convince, even if the applicant said no. People think that we are from the embassy and whatever we are saying is right — especially those visiting for the first time. So, we got very few denials.”

Some applicants have taken matters into their own hands. One online petition states that VFS has built a ‘digital wall’ and has become a “monopoly service provider” for the Schengen area that “lacks basic accountability” and has “no incentive to fix broken systems”.

Joyce José, the Angolan-British national who launched the petition, is determined in her demand for change, telling us: “We’ll keep pushing because those of us who have to deal with VFS are demanding a permanent systemic fix rather than one-off resolutions.”

Full statement of VFS

CO-PUBLICATIONS

- The Indian Express: We serve 71 governments, subject to rigorous oversight: VFS Global
- The Indian Express: Express Investigation: As Indians head to Europe in record numbers, EU monitors flag VFS Global

ops

- The Indian Express: VFS Global visa operations: 20-member EU team came to India with focus on gaps, problems and remedies
- News24: South Africans pay most in needless visa extras as VFS profits top R3bn
- Politico: How a company turned visas to Europe into big business
- Kisa Dalga: Global investigative journalism report: A network of profit, oppression, and corruption in VFS's visa empire.
- Twala: VFS Global, the private income from rare visas
- Semafor: Blackstone's VFS banks mega profits on African, Asian visa applicants
- Le Monde: How VFS Global profited from the privatization of visa processing, between "optional services charged" and suspicions of corruption
- The Indian Express: At VFS centres in Delhi, Mumbai: Bill Rs 15,000, value added services Rs 5,000
- The Nation: Concerns as visa applicants groan from rip-off at facilitation centre
- Actualite.cd: The visa business: corruption and imposed services in VFS centers

NORTON ROSE FULBRIGHT

22 May 2026

[redacted]

Mr. Klaas van Dijken, director

Lighthouse Reports

[redacted]

By email.

Your reference **Our reference**

Dear Mr. van Dijken,

Re: Your correspondence of 15 May 2026 to VFS Global

Thank you for your letter of 15 May 2026 and for raising the matters contained therein. We appreciate your engagement and take the questions you have posed seriously.

We have been instructed by VFS Global to respond to your correspondence on its behalf.

Response

VFS Global is a world leading, trusted technology and services provider, empowering secure mobility for governments and citizens. It operates across more than 160 countries as a trusted partner for 71 client governments and has processed in excess of half a billion visa applications since 2001. Its clients include governments with some of the world's most stringent compliance, regulatory and security requirements, including all members of the Five Eyes alliance and nearly all Schengen Area governments.

VFS Global manages exclusively non-judgmental and administrative tasks related to applications for visa, passport and consular services. It plays no role in the decision-making of visa applications. Contracts it holds have been awarded through competitive international or regional tenders, rigorously assessed over 12–18 months against criteria including compliance standards, data security, operational resilience, and financial strength.

Norton Rose Fulbright LLP is a limited liability partnership registered in England and Wales with number OC328697, and is authorised and regulated by the Solicitors Regulation Authority. A list of its members and of the other partners is available at its registered office, 3 More London Riverside, London SE1 2AQ; reference to a partner is to a member or to an employee or consultant with equivalent standing and qualification employed or engaged by Norton Rose Fulbright LLP or any of its affiliates.

Norton Rose Fulbright LLP, Norton Rose Fulbright Canada LLP and Norton Rose Fulbright US LLP are separate legal entities and all of them are members of Norton Rose Fulbright Verein, a Swiss verein. Norton Rose Fulbright Verein helps coordinate the activities of the members but does not itself provide legal services to clients. Details of each entity, with certain regulatory information, are available at nortonrosefulbright.com/legal-notices.

We wish to address the overarching premise of your questions directly: the picture they seek to construct is a distorted one, and publication of such a narrative is likely to mislead readers.

We also note that VFS Global has engaged with Lighthouse Reports throughout its enquiries in an open and transparent manner. This includes a face-to-face meeting between May Bulman and Jiten Vyas in London in December 2025, as well as Ms Bulman's visit to VFS Global's premises in Dubai in February 2026. VFS Global's willingness to facilitate such direct engagement reflects its commitment to transparency and its confidence in the integrity of its operations.

Operational oversight and accountability. VFS Global's operations are subject to rigorous and continuous government oversight. Contracts with sovereign governments define clear service levels, performance benchmarks, and audit requirements, while governments retain full control over procurement, pricing, and renewals. Across its global network, VFS Global undergoes more than 10,000 audits and assessments annually, conducted by internal and external auditors, including those assigned by client governments. Where issues arise, structured remediation plans are implemented, and VFS Global's long-term relationships with its client governments are underpinned by its commitment to continuous improvement.

Value-added services. VFS Global offers optional value-added services designed to enhance applicant convenience. These services are developed in consultation with, and approved by, client governments. Applicants are clearly informed across multiple touchpoints — both online and at visa application centres — that these services are optional, do not influence visa decisions or processing times, and are priced transparently. The pricing is government-approved and benchmarked. VFS Global maintains a zero-tolerance approach to any coercion or misrepresentation. Moreover, it is false and baseless to claim that there was an increased focus on VAS sales after Blackstone’s investment: there has been no material change to VAS revenue per application since their investment. Any suggestion to the contrary would be false and misleading.

Appointment systems. VFS Global actively deploys robust multi-layered security measures to protect its appointment booking systems, ensuring fair access for all applicants. Their security controls, including OTP authentication and CAPTCHA, are part of an overall suite of tools and are designed to prevent unauthorised system access, even in high-demand markets. Such controls are essential, but they may occasionally affect genuine users, for example if there are repeated login attempts, restrictive network, firewalls or the use of VPNs when booking an appointment, VFS Global also actively raises awareness through initiatives such as its #DoNotFallForFraud campaign, encouraging applicants to avoid scams and access only official channels. Where instances of suspected fraud are identified, VFS Global works closely with local law enforcement authorities and ensures transparent reporting with its client governments. It is also important to note that appointment availability, processing times, documentation requirements and visa decisions are entirely determined by client governments. There is no such thing as a premium appointment.

Integrity. VFS Global maintains a zero-tolerance approach to misconduct and fraud, collaborating with local law enforcement wherever credible evidence exists and ensuring transparent reporting to client governments. All employees undergo comprehensive background screening prior to hiring. With a workforce of over 17,000 employees across 168 countries, instances of misconduct are extremely rare relative to its scale; however, any allegations are taken seriously, thoroughly investigated, and addressed through appropriate disciplinary measures, including keeping our client governments informed. With respect to your direct accusations of bribery, VFS Global is certified for Anti-Bribery Management systems, and operates a whistleblower hotline to ensure that appropriate and corrective or investigative actions are taken on any such matters.

Financial performance. Any suggestion that VFS Global's financial growth has been generated through improper conduct is false. VFS Global's financial performance reflects a legitimate structural shift in its

business model, underpinned by targeted acquisitions, geographic expansion, enhanced operational efficiency, and the deepening of long-term government partnerships. VFS Global operates a lawful and transparent commercial model, awarded and overseen by sovereign governments. Its revenue growth is the natural consequence of increasing global demand for visa services and the trust that 71 client governments place in VFS Global to deliver them. The company runs a successful business within the parameters set and approved by those governments.

Data protection. Data protection is a core priority. VFS Global operates within a robust governance framework aligned with GDPR and local regulations, implementing strong technical and organisational controls. Data retention and deletion are contractually defined by client governments and executed through jurisdiction-specific protocols, with regular audits to ensure compliance.

Request regarding publication

We note that your questions rely heavily on selective excerpts from documents obtained through FOI requests, anonymous and unverified testimony from unnamed former employees, and individual anecdotal accounts. The cumulative framing of your correspondence presents a materially incomplete and misleading picture of a company that is subject to unprecedented levels of independent government oversight and audit.

Should you proceed to publication, we request that this response be published in full. Selective quotation risks stripping our client's position of essential context, which would itself be misleading to readers.

We also place you on notice that the questions as framed give the strong impression that your investigation is proceeding on the basis of inaccurate or incomplete information. VFS Global expects that a responsible media outlet of your standing will adhere to the highest journalistic standards and refrain from publishing anything that is untrue, inaccurate, or misleading. Any such publication could cause serious damage to VFS Global's reputation and to other parties involved. VFS Global reserves all its rights and will hold accountable any party responsible for the publication of defamatory or materially misleading content.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

LIGHTHOUSE REPORTS

METHODOLOGY

HOW WE TURNED VISA RECEIPTS INTO EVIDENCE OF VFS'S ADD-ON BUSINESS

INVESTIGATION

28.05.2026

The Visa Empire: Borders as a Business

Outsourcing giant VFS Global has made huge profits by exploiting people around the world whose ‘weak’ passports require them to apply for visas to travel

CHAPTERS

— BUILDING THE RECEIPT DATASET

— EXTRACTING DATA FROM RECEIPTS

— IDENTIFYING VALUE-ADDED SERVICES

— HANDLING COUNTRY AND VISA-CENTRE DIFFERENCES

— STANDARDISING CURRENCIES

— CALCULATING TAKE-UP AND REVENUE

— CAVEATS AND LIMITATIONS

METHODOLOGY

Our investigation into the world's biggest visa outsourcing company, VFS Global, finds that the company has made huge profits by exploiting people around the world whose "weak" passports require them to obtain visas for work, holiday or visit family around the world.

MAY 28, 2026

VFS Global is paid to process visa applications in 153 countries on behalf of 68 governments around the world.

Our reporting, based on interviews with dozens of former employees and applicants around the world, suggested that VFS was coercing visa applicants to buy extra services that they didn't need. Furthermore, the company's financial statements suggested that these sales were critical to the company's growth: applications increased just 15% from 2017 to 2024, but the company's profits increased fourfold.

However, none of the financial documents we found would show us just how much the company earned from these services. This methodology focuses on how we analysed the receipts issued to applicants in order to answer that question.

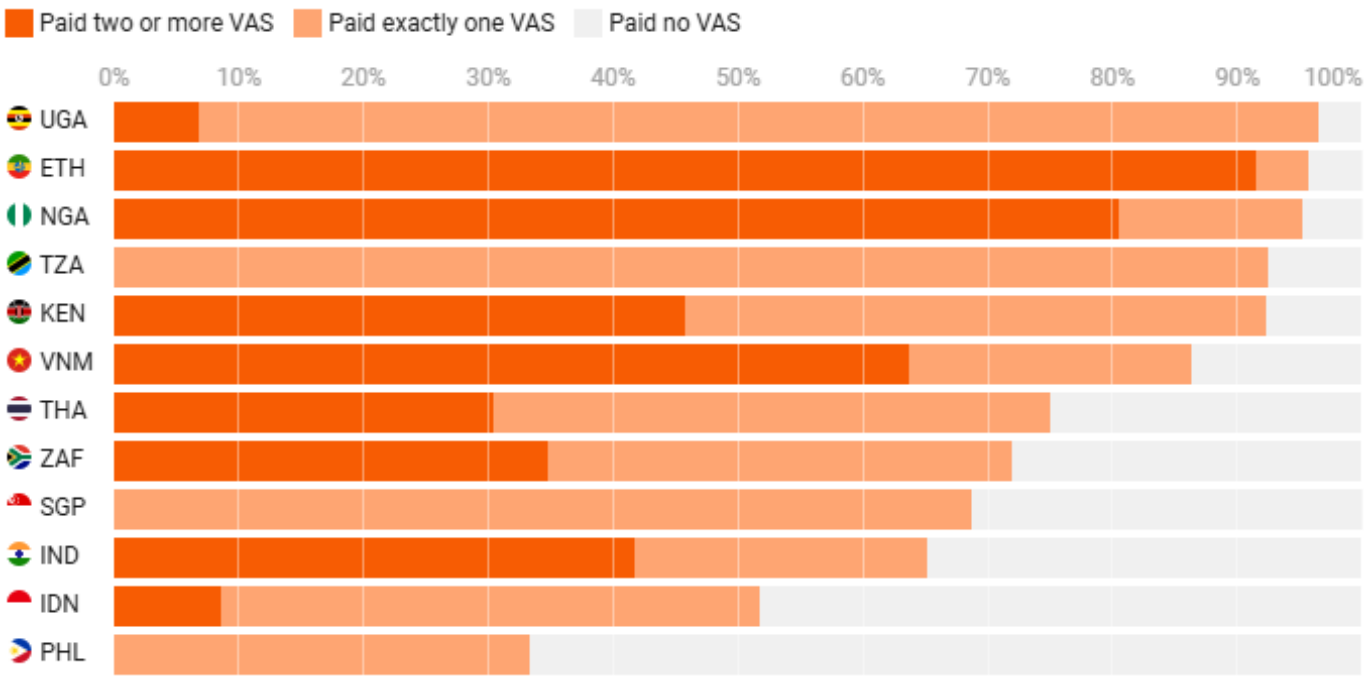
Across countries, these receipts list the official visa fee, the standard service charge paid to VFS, and a series of additional services sold around the application process, SMS notifications, courier delivery, premium lounges, photocopying, form-filling support and other charges. Some charges are small. Others can significantly increase what an applicant pays.

This methodology explains how we turned scanned receipts into structured data, standardised fees across countries and currencies, and calculated how much applicants paid for value-added services across many countries.
The receipts allowed us to measure the financial costs to applicants and earnings by VFS. In the two-week sample we analysed, value-added services accounted for around 30% of VFS-related revenue. In South Africa, they made up as much as 47%.

In some countries, services labelled as “value-added” appeared on the vast majority of receipts, raising questions about how optional they are in practice. SMS notifications, for example, were purchased by more than 90% of applicants in Uganda, Ethiopia, Tanzania and Kenya in our sample. These findings had strong resonance with our reporting: former employees in Kenya, for example, had told us that staff would routinely add SMS notifications to customers’ bills without their permission.

The aim of the analysis was straightforward, to turn inconsistent scanned receipts into standardized evidence of what applicants were charged, how often additional services appeared, and how important those services were to VFS’s revenue.

Extra services were the norm, not the exception, in much of the sample



Share of applicants who paid for no value-added services, exactly one, or two or more. Countries with at least 25 applicants shown

Created with Datawrapper

BUILDING THE RECEIPT DATASET

First, we had to work out which countries actually held receipts. We obtained contracts from several countries with strong Freedom of Information laws, and analysed them to establish whether these countries were obtaining information from VFS which would detail their VAS fees.

This took us to Norway and Sweden. However, Norway treated the receipt as a part of each person's application and therefore refused to disclose the receipts.

We submitted freedom of information requests to the Swedish embassies in Nairobi, Bangkok and Delhi,

asking for a two-week sample of customer receipts for visa applications processed by those missions.

In total, we received receipts covering over 2,000 applications made from 16 countries in Asia and Africa. The samples covered two periods. For applications processed through Delhi, the receipts ran from 19 November to 3 December 2025. While applications processed through Nairobi and Bangkok, covered 3 June to 16 June 2025.

The receipts varied significantly by country and visa centre. All were provided as scans of receipts, which meant they first had to be converted into machine-readable text before they could be analysed. Some documents contained a single applicant, while others listed several applicants on the same receipt. In some cases, receipts were split across multiple pages.

Because the receipts were issued to applicants, we structured the analysis around what each person was charged. Where a receipt contained several applicants, the pipeline separated the fees linked to each applicant wherever possible. This allowed us to calculate both the total amount collected and the share of applicants who paid for at least one additional service.

The examples below show why the parser had to identify repeated applicant blocks within the same receipt:

Some receipts listed several applicants on the same document, requiring the analysis to separate fees by applicant rather than by receipt.

EXTRACTING DATA FROM RECEIPTS

As noted above, all receipts first needed to be converted from scanned image files into machine-readable text. We did this using optical character recognition, which produced structured optical character recognition (OCR) outputs that could then be searched and parsed.

For each page, the OCR pipeline we built tested different OCR model combinations and image treatments, including cropping, contrast normalisation, upscaling and rotation. It then selected the best result page by page using a quality score based on OCR confidence and text coverage. The final output was a structured JSON file containing the detected words, lines and pages, which could then be passed into the VFS-specific parsing pipeline.

From there, we built a pipeline to identify the key parts of each receipt: applicant details, visa fees, VFS service fees, and additional services. The parser relied on recurring labels and text patterns, but allowed for variation in wording and layout between countries.

Because the receipt formats differed between countries, we built country-specific extraction rules where needed. These rules looked for anchor phrases that marked important sections of the receipt, such as the beginning of an applicant block or a fee table. Around those anchors, the parser searched for fee names and amounts within a defined window of text. This made it possible to extract data from receipts that used different layouts while keeping the overall structure of the pipeline consistent.

Where the same service appeared under different names, we standardised it. For example, “SMS Service Fee” and “SMS Charge” were both grouped under “SMS Service Fee”. Similar standardisation was applied to courier fees, premium lounge charges and other common services.

The output of this stage was an applicant-level table. For each applicant, the table recorded the country, visa centre, visa category, and the fees and amounts charged to that applicant.

IDENTIFYING VALUE-ADDED SERVICES

We grouped the fees listed on each receipt into three categories: the official visa fee, the standard VFS service charge, and value-added services.

The official visa fee is collected by VFS on behalf of the destination country as part of the application, but is not part of the company’s revenue. The VFS service charge is the standard fee paid to VFS for processing the application. Value-added services are the additional services sold alongside the application, such as SMS

notifications, courier delivery, premium lounge access, form-filling support and other optional services.

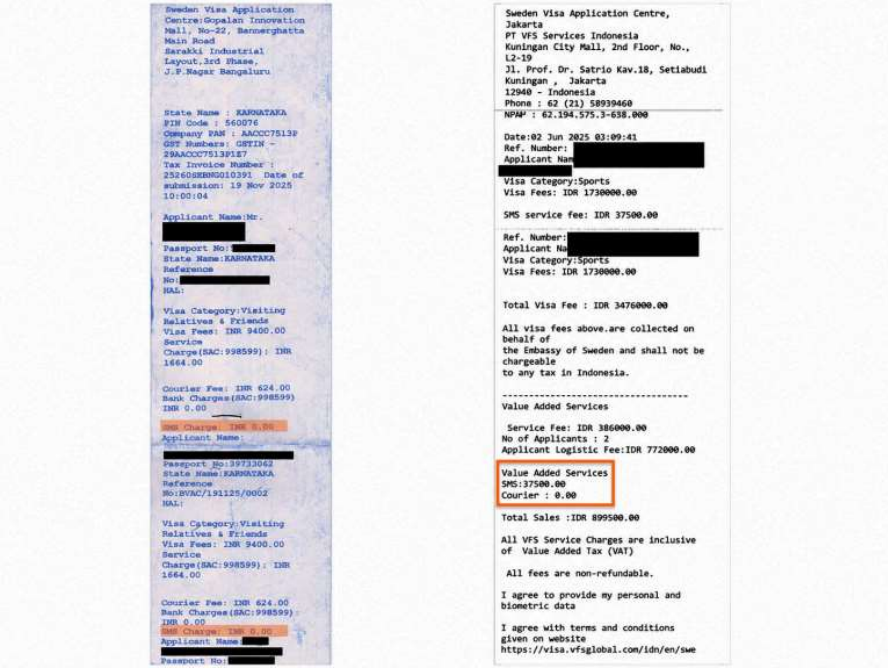
This distinction is important because VFS's revenue from an application is not limited to the standard service charge. The company also generates revenue from services wrapped around the application process. Some of these services may be genuinely optional, while others may be difficult for applicants to avoid in practice.

HANDLING COUNTRY AND VISA-CENTRE DIFFERENCES

Most receipts could be parsed using the same overall logic: identify the applicant, extract the fee lines, standardise the service names and assign each charge to a category.

However, some countries and visa centres required additional rules because their receipts used different layouts or placed information in different parts of the document. Some receipts listed the amount charged on the same line as the fee name, while others placed the amount on the following line, requiring separate extraction logic.

In India and Vietnam, receipts from different visa centres used slightly different structures. In India, receipts also included some fees that were not actually charged to the applicant, but appeared on the receipt with an amount of zero. In Indonesia, some value-added services appeared in a separate section of the receipt, requiring an additional check to avoid missing or double-counting fees.



Receipt formats varied by country. In India, some services appeared with a zero amount; in Indonesia, some value-added services appeared in a separate section of the receipt.

These country-specific rules were kept as narrow as possible. The goal was not to build a separate parser for every country, but to keep a common extraction pipeline and only add exceptions where the receipt format required it.

We checked the parsed output against the original receipts throughout this process, verifying that applicant blocks, fee names and amounts were being captured correctly. We then cleaned the extracted data using a country-specific list of expected fees, which allowed us to correct cases where OCR or layout issues had caused a known charge to be missed or misread.

STANDARDISING CURRENCIES

Receipts were issued in local currencies, depending on the country where the application was submitted. To compare fees across countries, we converted all amounts into euros.

After extracting and cleaning the receipt data, we produced a euro-denominated version of the dataset using a fixed exchange-rate table. This made it possible to calculate global averages and compare the relative importance of value-added services across countries.

The exchange rates came from InforEuro, the European Commission's monthly accounting exchange-rate tool. We used rates matching the sample periods: June 2025 rates for receipts processed through Bangkok and Nairobi, and November 2025 rates for receipts processed through Delhi.

CALCULATING TAKE-UP AND REVENUE

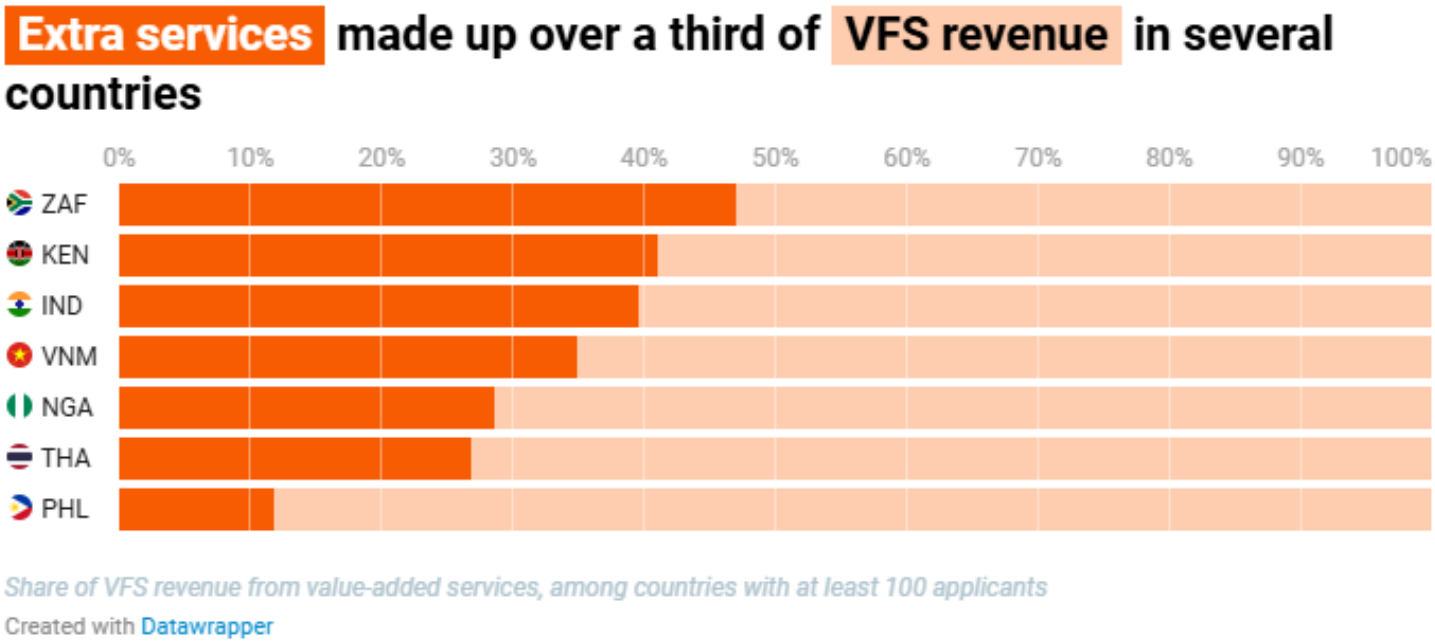
Once the receipts had been parsed and standardised, we calculated the role of value-added services in two main ways.

First, we measured take-up: the share of applicants who paid for at least one value-added service, and the share who paid for each specific service. This allowed us to compare how common services such as SMS notifications or courier delivery were across countries.

Second, we measured revenue: the amount collected from value-added services, both in absolute terms and as a share of VFS revenue.

This produced country-level summaries showing the share of applicants buying any value-added service, the most common services in each country, the average amount applicants paid in value-added services, and the percentage of VFS revenue coming from those services.

Across the full sample, value-added services accounted for around 30% of VFS revenue. In South Africa, this rose to as much as 47%, while in Kenya (41%), India (40%) and Vietnam (35%), value-added services made up more than a third of VFS revenue.



SMS notifications were one of the most common charges across the sample, they accounted for 5% of VFS revenue overall, and in Uganda, Ethiopia, Tanzania and Kenya more than 90% of applicants paid for them, in some cases making up around 10% of VFS revenue in the country.

In several countries, more than 90% of applicants paid for SMS notifications

Country	Fee	Applicants charged this fee
UGA	SMS Service Fee	97%
ETH	SMS Service Fee	94%
ETH	Call Back Service	94%
TZA	SMS Service Fee	93%
KEN	SMS Service Fee	92%
NGA	Courier Fee	90%
NGA	SMS Service Fee	85%
VNM	Courier Fee	69%
ZAF	SMS Service Fee	66%
SGP	SMS Service Fee	66%

Most frequently charged value-added services in countries with at least 25 applicants

Created with Datawrapper

The receipts also showed that value-added services were not occasional extras in the sample. Across the 16 countries included in the analysis, nearly three-quarters of applicants paid for at least one value-added service, and more than a third paid for two or more.

In several countries, the rates were higher still, more than 90% of applicants in Kenya, Ethiopia, Nigeria, Tanzania and Uganda paid for at least one value-added service. In Nigeria, Ethiopia and Vietnam, a majority of applicants paid for two or more.

CAVEATS AND LIMITATIONS

This analysis is based on the receipts we were able to obtain through freedom of information requests. It should not be read as a complete or statistically representative sample of all VFS applicants.

The receipts show what applicants were charged, but not the circumstances in which those charges were added. A value-added service listed on a receipt does not tell us whether the applicant wanted the service, was encouraged to buy it, or felt they had little practical choice. The receipts alone cannot distinguish between those situations.

We also excluded receipts from Zambia and Zimbabwe from our analysis. Although the Swedish embassy in Nairobi provided dozens of receipts from those countries, none of them listed any value-added services. Given how frequently such services appeared in receipts from other countries, we treated this as a sign that the receipts may not have recorded these charges in the same way, rather than as evidence that no applicants purchased them.

More broadly, the analysis is limited to the charges that appeared on the receipts we received. If some services were recorded separately or issued on separate receipts, they would not be captured here.

OCR and layout variation also introduce some uncertainty. While the pipeline was designed to handle inconsistent formats and was checked against samples of the original receipts, some errors may remain, particularly in low-quality scans.

Currency conversion adds a smaller limitation. Fees were converted into euros using monthly InforEuro rates matching the sample periods, but actual exchange rates may have varied slightly on the day each applicant paid. Given the short sample periods, this is unlikely to affect the overall findings, but it may slightly affect cross-country revenue comparisons.

Despite these limitations, the receipts provide a useful view of how VFS charges appear on applicants receipts in practice. They show not only the official cost of applying for a visa, but also the additional services charged around the application process and the role those services play in VFS revenue.